



КРИСТИНА
БЕНИТО

ФИНАНСОВАЯ ОСОЗНАННОСТЬ

Как зарабатывать,
экономить и приумножать деньги

Кристина Бенито

**Финансовая осознанность.
Как зарабатывать, экономить
и приумножать деньги**

«Попурри»

2018

Бенито К.

Финансовая осознанность. Как зарабатывать, экономить и приумножать деньги / К. Бенито — «Попурри», 2018

ISBN 978-9-85-155346-0

Эта книга предназначена для всех, кто чувствует потребность упорядочить свои отношения с деньгами. Автор Кристина Бенито убеждена, что для контроля над личными средствами вовсе не обязательно быть профессиональным финансистом – достаточно трезвого взрослого подхода и финансовой осознанности. Книга состоит из трех практических частей и предшествующих разделов. Вначале автор рассказывает о ключевом понятии книги – финансовой осознанности, об эмоциональном восприятии денег в европейской культуре и о том, как «стыдность» темы финансов приводит к материальному неблагополучию. Писательница также раскрывает основные психологические модели обращения с деньгами, а в трех практических частях книги подробно останавливается на том, как зарабатывать, сохранять и приумножать деньги.

ISBN 978-9-85-155346-0

© Бенито К., 2018

© Попурри, 2018

Содержание

Вечный вопрос	6
От табу к осознанию	8
В зеркале денег	13
Можно ли изменить способ думать о деньгах?	19
Как зарабатывать деньги	24
В поте лица	25
Выиграть время	32
Жизненный минимализм	37
Круг влияния	43
Деньги как бумеранг	48
Дополнение	52
Три правила зарабатывания денег	55
Как экономить деньги	56
Пересмотрите свои финансы	57
Расходы-термиты	71
Как уничтожить термитов	76
Детокс для ваших финансов	82
Без денег тоже можно повеселиться	90
Дополнение	94
Три правила экономии денег	96
Как приумножать деньги	97
Откройте в себе инвестора	98
Какова ваша стратегия?	102
Заставьте ваши деньги работать	108
Диверсифицируй и властвуй	113
Инвестируйте в себя	118
Дополнение	121
Три правила приумножения денег	123
Заключение	124
Благодарности	125

Кристина Бенито
Финансовая осознанность.
Как зарабатывать, экономить
и приумножать деньги

Моим бабушке и маме, настоящим предшественницам финансовой осознанности

Перевод с испанского выполнила *Ирина Зинкевич* по изданию: Cristina Benito. Money mindfulness: Cómo generar, conservar y multiplicar tu dinero.

© 2018, Cristina Benito

© 2018, Penquin Random House Grupo Editorial, S. A. U. Translation rights arranged by Sandra Bruna Agencia Literaria, SL. All rights reserved.

© Перевод, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2023

Вечный вопрос

В последнее время много говорят о способности сосредоточить внимание на собственном теле и уме посредством *осознанности* – современной версии медитации, основанной Буддой две с половиной тысячи лет назад.

Во время медитации концентрация на дыхании помогает нам почувствовать полноту жизни и преодолеть хаос. То же самое можно сказать об осознании состояния наших финансов.

На протяжении всей моей карьеры мне часто задавали вопрос: «Приносят ли деньги счастье?» Этот вопрос часто идет в паре с другим, дополняющим первый: «Можно ли вообще быть счастливым в жизни?» Мой ответ на оба звучит так: *это зависит от того, на что вы потратите свои деньги и свою жизнь.*

Может показаться шокирующим, однако большинство людей не знают, как они относятся к деньгам, и это создает множество проблем, препятствующих достижению счастья. Поэтому классическая дилемма подводит нас к следующему выводу:

Деньги не должны приносить счастье, но неправильное отношение к деньгам гарантирует его отсутствие.

Финансовая осознанность (которую я с этого момента буду называть аббревиатурой **ФО**) – это способ не отравлять свою жизнь чем-то, что было создано для ее облегчения.

Понимание сути денег и ответственность за них помогают контролировать собственную жизнь. Это заставит нас чувствовать себя свободными, неважно, богаты мы или бедны. Потому что для **ФО** важно не количество денег, а способность уделять им внимание, как во время медитации мы концентрируемся на воздухе, проходящем через нашу носовую полость. Только так мы научимся зарабатывать, экономить и приумножать деньги – с помощью девяти принципов, которые я изложу на страницах этой книги.

Коротко обо мне

Поскольку мы проведем некоторое время вместе, полагаю, мне следует представиться, прежде чем мы вместе углубимся в секреты **ФО**.

Я родилась в семидесятых годах в многодетной семье и была младшей из восьмерых братьев и сестер. Я выросла без излишеств, но в атмосфере любви.

В моей семье на протяжении поколений царил матриархат. Помимо работы в аптеке при больнице мама несла на себе бремя домашних обязанностей и воспитания детей при огромной поддержке со стороны бабушек и тетюшек, которые жили в одном доме. Папа много работал на консервной фабрике, раньше принадлежавшей моему деду.

Нам постоянно казалось, что денег не хватает, и всё же мы как-то сводили концы с концами.

На протяжении многих лет это было для меня загадкой. Могу поклясться, что мама каждое утро совершала чудо умножения хлебов и рыб. Со временем я поняла, что все выглядело гораздо проще. Она тщательно планировала расходы, пользуясь только тетрадкой и карандашом, сознательно тратила каждую песету, знала цены на продукты и прежде всего анализировала их полезность и то удовольствие, которое они нам приносили.

Она научила нас, что нельзя жить не по средствам, но главное – принимать в качестве ценного подарка все, что выходит за рамки рутины, и ничего не принимать как данность свыше. Она была мастером в «растягивании» денег, поэтому я включила в эту книгу некоторые из ее трюков.

Я сама тратила еженедельные карманные деньги на удовольствия, характерные для девушек того времени. Покупала семечки и билеты в кино, а остальное откладывала.

Я начала работать довольно рано, сначала на каникулах, а затем и по несколько часов в неделю в течение учебного года. Так я оплатила свои первые поездки. Я также тратила деньги на одежду, которую всегда любила покупать. Интересно, что я до сих пор помню наряды, которые купила себе в тот период, хотя прошло уже более двадцати пяти лет. Всё потому, что благодаря примеру, который давала нам мама, я осознавала ценность каждой песеты.

Я начала изучать экономику вдали от родного города. С самого начала я была очарована этой наукой, которая, согласно определению, *анализирует, как удовлетворить человеческие потребности с помощью ограниченных средств*. На занятиях по микроэкономике мы изучали, как поведение потребителей и предпринимателей влияет на предложение и спрос на товары и услуги, которые, в свою очередь, определяют цены... На макроэкономике мы обсуждали инфляцию, процентные ставки, курсы валют, долг, дефицит...

Я начала работать полный рабочий день в AB Asesores. В девяностые годы это была одна из ведущих инвестиционных компаний, которую позже выкупила корпорация Morgan Stanley. Несколько лет я служила в ней личным финансовым консультантом. Я предоставляла своим клиентам информацию и советы по инвестициям, чтобы максимизировать их рентабельность как в финансовом, так и в фискальном плане.

Я целыми днями говорила о деньгах. Инвестируя чужой капитал, я узнала много полезных вещей, которыми делюсь в этой книге. Одна из них заключается в том, что наш подход к деньгам является отражением того, как мы воспринимаем себя.

Поскольку работа финансового консультанта оказалась очень стрессовой, я решила участвовать в конкурсе на должность чиновника и начала работать в органах власти моего региона сначала в аудите, потом в казначействе.

Когда нам с мужем показалось, что мы достигли того, к чему стремились, мы решили полностью изменить свою жизнь и переехали в Лондон – город, где все вращается вокруг денег и где о них без стеснения говорят.

Новое приключение, новое начало. Я оттачивала язык, работая в магазине на Нью-Бонд-стрит, одной из самых роскошных улиц в мире. Через платежный терминал проходили прозрачные, черные, зеленые, золотые и платиновые карты. Хотя счета были на астрономические суммы, однако дилеммы, дискуссии и волнения моих клиентов были такими же, как и у остальных смертных.

Очевидно, что деньги являются проблемой для всех. Тот, у кого их много, ломает голову над тем, как их инвестировать и приумножить; он задается вопросом, находятся ли окружающие его люди рядом с ним только из-за его богатства... Тот, у кого их мало, чувствует себя неудачником, изолирует себя или чрезмерно погрязает в долгах, чтобы жить жизнью, которую он не может себе позволить.

Именно тогда в моей голове начала прорастать идея написать эту книгу. Если мы поймем, как работают деньги – в том числе и в нашем сознании, – мы без проблем установим с ними приятные, свободные от стресса отношения.

ФО позволит вам взять под контроль свою собственную жизнь; решать будете вы, а не ваше финансовое положение.

Если вы прочтете эту книгу и будете следовать изложенным в ней правилам, потраченные на нее деньги станут для вас главной инвестицией в жизни.

Кристина Бенито

От табу к осознанию

Почему нам так сложно говорить о деньгах?

Если мы о чем-то не говорим, то этого как будто и не существует. Вот одна из причин, по которой многие люди имеют не очень четкое представление о деньгах или не имеют никакого. Как будто они боятся называть имя Бога – или дьявола – всуе. Они предпочитают не поднимать тему денег из страха или потому, что они действительно не знают, как функционирует это платежное средство, обмениваемое на товары и услуги. И когда они говорят о них, то либо для того, чтобы взять кредит, либо когда поняли (слишком поздно!), что так плохо управляют своими ресурсами, что у них практически ничего не осталось.

А ведь деньги существуют. И я расскажу о них в этой книге, чтобы вы могли понять, как обращаетесь с тем, что может быть источником счастья или страданий, спокойствия или тревог, отравляющих вашу жизнь.

Эмоциональная сторона денег

В средиземноморской культуре есть острые темы, которые мы стараемся не затрагивать, чтобы они не превратились в поле битвы, особенно если нас окружают люди с разной чувствительностью. К таким темам относятся религия, политика и иногда футбол, если вы болеете за разные команды.

А что с деньгами? Они не фигурируют в этом списке, потому что никому даже в голову не придет затронуть эту тему. Редко кто говорит о деньгах. Это табу столь же абсурдное, как и табу на тему секса, а может быть, и более. То, о чем мы не хотим говорить, а иногда даже думать, становится одной из наших главных забот, если не самой большой.

Мой случай может показаться парадоксальным: я стала экономистом, хотя дома мне внушали, что не стоит говорить о деньгах. Позже меня пытались убедить, что это скучная тема. Со временем я пришла к выводу, что это были лишь предлоги, чтобы скрыть правду: разговоры о деньгах пропитаны эмоциями, от которых трудно освободиться.

Большинство людей без колебаний спросят, почему у вас нет детей, хотя это вопрос личного характера, который имеют право задавать только самые близкие люди. Но редко кто-то пересекает эту границу в отношении денег, потому что, не дай Бог, ему самому придется что-то рассказать.

Последствия «неслушания денег» прекрасно известны и при этом болезненны

Эту фразу мне повторяла бабушка, но, будучи взрослой женщиной, я интерпретирую ее менее буквально: то, о чем мы предпочитаем не говорить и за что не хотим брать на себя ответственность, в конце концов начинает сторониться нас, как мы увидим в конце этой главы.

Приведу в пример своего приятеля, который однажды удрученно признался: «Мне сорок пять лет, я двадцать лет работаю по сорок пять часов в неделю и не сэкономил ни евро».

У него нет детей, он заботится только о себе. Куда у него уходят деньги? Различные типы «утечек» – одна из проблем, которые я рассмотрю в этой книге, мы часто не осознаем их, и достаточно их назвать, чтобы остановить «кровотечение».

Повторю: разговор о деньгах, особенно с самим собой, – это первый шаг к улучшению отношений, которые нас с ними связывают.

Для этого нужно избавиться от распространенного суеверия, что деньги – это что-то грязное, и наверстать упущенное в области финансовой культуры, если нам не привили ее родители.

То, чем вы пренебрегаете, оборачивается против вас

Один издатель и успешный человек рассказал мне, что в решающий момент его жизни от разорения его спасла старая еврейская мудрость.

Он принадлежал к многочисленному кругу людей, предпочитавших не задумываться о мамоне, как пренебрежительно называют деньги. Он пассивно наблюдал, как они кружат, не задерживаясь в кармане. Раздавал долги, которые ему не возвращали, инвестировал в неприбыльные проекты, покупал дорого и продавал дешево, так что в конце концов оказался на пороге банкротства. Он пришел в себя благодаря еврейской поговорке: «То, чем вы пренебрегаете, оборачивается против вас».

Пес, с которым плохо обращались, может напасть на своего хозяина, а женщина, которую игнорировал партнер, в конечном итоге найдет себе любовника. Если мы не осознаем ценность денег и не будем заботиться о них, они станут проблемой, которая испортит нам жизнь.

Игнорирование денег и молчание о них – постоянный источник проблем. Сознательное или бессознательное табу заставляет многих людей не подсчитывать свои расходы и даже не спрашивать о цене товаров.

Многие из нас оказывались в такой ситуации: мы сидим в ресторане, и официант предлагает нам рыбу тюрбо, которой нет в меню; мы заказываем ее, не спросив о цене, а потом хватаемся за голову, увидев счет. За такие деньги мы могли, в конце концов, выбрать другое блюдо, которое нам хотелось, но мы не решались спросить о цене из-за застенчивости или из-за стыда – а вдруг кто-то подумает, что мы жмемся. По той же причине многие люди редко проверяют счет. Мы прячем его в футляр и бросаем сверху карту, как будто говорим: чем быстрее это закончится, тем лучше!

Последствия «неслушания денег» прекрасно известны и при этом болезненны.

История о бедняке и богаче

В коллективном бессознательном существует убеждение, что деньги – это что-то грязное, полученное незаконно или нечестно, за счет других, ценой отказа от этики и ценностей.

Возьмем хотя бы послание из Евангелия от Матфея: «Удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие»¹.

Эта точка зрения укоренилась даже в менталитете тех, кто не был воспитан в духе христианства. Во многих сказках, которые нам читали, богач был жесток и скуп, а бедняк – добр и щедр до такой степени, что делился с другими своими скромными пожитками.

Сколько правды в этом убеждении, превращенном в суеверие?

Ноль. Если посмотреть объективно, богатство не имеет никакого отношения к доброте и щедрости. Бывают миллионеры, которые отдают на благотворительность девяносто процентов своего имущества, и бедняки, склонные грабить людей, живущих в еще большей нищете.

¹ Евангелие от Матфея 19:24.

Деньги как таковые не плохие и не хорошие, это просто платежное средство. Щедрый, заботящийся об обществе предприниматель, который в пять раз увеличит свое состояние, будет иметь в пять раз больше возможностей для улучшения мира.

Второй Христофор Колумб: конкиста утопии

История кооператива La Fageda, третьего производителя йогурта в Каталонии, звучит невероятно – в том числе из-за имени его основателя – однако она правдивая.

После окончания учебы по специальности «клиническая психология» в Автономном университете Барселоны арагонец Христофор Колумб решил открыть молочную ферму, которая нанимала бы умственно отсталых и психически больных людей в районе Ла Гарочча.

После десяти лет работы в больницах и психиатрических учреждениях он нанес визит мэру города Олот и заявил: «Меня зовут Христофор Колумб, и я привез из психбольницы четырнадцать пациентов, мы хотим основать компанию». Мэр подумал, что этот человек сам нездоров.

Его приоритетом было не создание конкурентоспособного, эффективного предприятия, а предоставление занятия людям, исключенным из рынка труда.

Удостоверение инвалидности в настоящее время имеет 48 процентов персонала, что не помешало огромному успеху компании, которая ценится как за качество продукции, так и за ее философию.

Она производит 64 миллиона единиц йогурта и десертов в год, а ее прибыль достигает 19,8 миллиона евро. Целых 85 процентов работников имеют бессрочные контракты, и большинство из них являются членами кооператива. Зарплата главного директора всего в шесть раз выше самой низкой зарплаты.

Это прекрасное, успешное приключение показывает, что зарабатывание денег не противоречит улучшению общества.

Разговоры о деньгах: правило обручального кольца

В Лондоне, где я прожила много лет, все вращается вокруг денег. В отличие от других мест, люди, как только узнают, чем вы занимаетесь, совершенно естественно спрашивают, сколько вы зарабатываете, сколько платите за аренду и так далее. За вторым пивом они рассказывают о своих недавних инвестициях.

Сначала эта непосредственность смущает, она может показаться даже агрессивной. Вы начинаете думать: он спрашивает, чтобы навесить на меня ярлык? Он уйдет из-за стола, если я не достигаю планки? Но быстро выясняется, что лондонцы не только хвастаются тем, что у них есть, но и так же открыто жалуются на невезение. Один бизнесмен из Сити однажды сказал мне: «Если ты думаешь, что в Лондоне мы одержимы деньгами, значит, ты никогда не была в Дубае».

Последнее издание The Sunday Times Rich List показало, что в Лондоне живет больше миллиардеров (восемьдесят шесть), чем в любом другом городе мира. Вскоре после приезда я познакомилась с одним из них.

Однажды он пришел в магазин, где я работала. Коллеги сказали мне, что он постоянный клиент. У него была странная привычка: он покупал всё в количестве, кратном шести. Двена-

дцать пар брюк, восемнадцать рубашек, двенадцать свитеров. Когда я спросила причину, мне объяснили, что у него есть дома в шести странах, и в каждой одинаковый гардероб. Он путешествует без чемодана.

Не нужно уточнять, что его привилегированная – и, без сомнения, стрессовая – ситуация не имеет ничего общего с положением огромного количества людей, которым требуется два часа, чтобы только доехать на работу в Лондоне, и которым часто приходится подрабатывать.

Но этот миллиардер точно так же, как и рядовой работник, переживающий самый худший период своей жизни, должен воспитать в себе здоровое отношение к деньгам, чтобы они не стали источником тревог. И хотя в Лондоне существует высокая финансовая культура и принято говорить о деньгах, у многих людей все еще есть проблемы с управлением средствами – неважно, большими или малыми. Чаще всего потому, что они не осознают прямой связи денег со временем, которое требуется для их получения.

Исключение составляет любопытный и странный обычай, о котором я узнала от испанского коллеги, когда помогала ему выбрать кольцо для его английской невесты. Он рассказал мне о *правиле обручального кольца*: его стоимость должна составлять как минимум три месячные зарплаты.

Он объяснил, что некоторые пары послабляют правило и останавливаются на двух месячных зарплатах. Я думала, что это шутка, но, оказывается, нет. В Соединенных Штатах действует тот же принцип.

Стоит ли жертвовать тремя месяцами жизни, чтобы заработать на символ отношений, который означал бы то же самое, если бы он стоил десять фунтов? И если да, то как мы оцениваем наше время?

Я углублюсь в эту тему в другой главе книги, а пока перейду к важности финансового образования.

Школа денег

Во многих английских начальных и средних школах, особенно в более бедных районах страны, учащимся передаются элементарные знания о финансах. Дети узнают о стоимости монет и банкнот, о происхождении денег, о ключевом *отличии между тем, что нам нужно, и тем, чего мы хотим*, о планировании расходов, о том, с чем связано получение кредита, а также знакомятся с искусством экономии.

Раз в год тысячи школ по всей стране участвуют в так называемой *My Money Week*, чтобы передать младшим свои финансовые знания.

Подумайте, насколько другой была бы наша жизнь, если бы нам с детства давали эти ценные знания. Может быть, мы могли бы лучше инвестировать сбережения и дважды подумать, прежде чем обращаться за кредитом. И уж тем более мы бы лучше понимали важность денег. Благодаря этому мы могли бы умело ими управлять, «растягивать» каждую купюру, чтобы выиграть время и иметь возможность наслаждаться жизнью.

Хорошей новостью является то, что мы все еще можем научиться этому.

Кредит = вина

В немецкоязычных странах к кредитам подходят менее беззаботно, чем в других частях мира. Мой друг Фабиан, выросший в Швейцарии, объяснил мне, что многие люди избегают кредитов, потому что немецкое слово *Schuld* означает как «долг», так и «вину».

Этимология предполагает, что, когда мы поддаемся искушению купить что-то, что мы не можем себе позволить, то мы позже искупаем эту вину, ежемесячно выплачивая в поте лица дополнительные взносы и проценты. Таким образом, тот, у кого нет долгов, не борется с чувством вины.

Эта книга не только укажет вам, как освободиться от долгов и перестать чувствовать себя виноватым, но и объяснит, как «быть хорошим» для ваших денег, чтобы они не обернулись против вас.

Для этого нужно открыто говорить о них. Осознание объема доходов и расходов поможет вам оптимизировать их. Вы освободитесь от ненужных трат и научитесь правильно управлять своими финансами, чтобы добиться независимости и получить материальную и ментальную свободу.

Разве не было бы здорово, если бы вам не пришлось беспокоиться о деньгах?

Чтобы это произошло, вы должны понять, какое у вас к ним отношение; это первый шаг ФО. Таким образом, вы организуете эту ключевую сферу жизни и исправите ошибочные стратегии. Так что – за дело!

РЕЗЮМЕ

- Плохие финансовые решения возникают из-за непонимания важности денег.
- То, что мы недооцениваем, оборачивается против нас: это также относится к деньгам.
- Богатство и бедность не имеют ничего общего с этикой или моралью.
- Понимание того, как работают деньги, избавит вас от жизни под гнетом долгов, плохого управления ресурсами и катастрофических инвестиций.

В зеркале денег

Пять жизненных установок, которые рассказывают о нас

Одной из опор древнегреческой философии была максима «Познай самого себя», высеченная на стене храма Аполлона в Дельфах. Больной может начать лечение только после того, как врач поставит диагноз, – точно так же люди, у которых есть финансовые проблемы или которые хотят поправить свой бюджет, должны сначала узнать себя и определить тип действий, которые они предпринимают часто бессознательно.

Те, у кого нет здорового отношения к деньгам, обычно представляют – конечно, в разной степени – одну из пяти моделей, описанных ниже.

Пироман

Как следует из названия, это человек, который чувствует необходимость спускать деньги, маленькие или большие – не важно. Он «сжигает» их, как только они попадают ему в руки, как будто боится, что они исчезнут, прежде чем он успеет их потратить. Крайне патологическая разновидность Пиромана – игрок, способный в течение нескольких дней спустить всю зарплату, которой должно хватить ему на месяц. Подобное поведение наблюдается и у самых богатых людей.

Желтая пресса утверждает, что, когда Дженнифер Лопес встречалась с Беном Аффлеком, она подарила ему бентли за 300 тысяч долларов, а актер ответил ей столь же экстравагантным подарком: унитазом с инкрустированными сапфирами, бриллиантами и рубинами, который стоил почти столько же, сколько и автомобиль.

Я привела крайние примеры, но умеренный Пироман также компульсивно разбрасывается деньгами, которые буквально «ошпаривают ему руки», а потом жалеет, что купил что-то, не задумываясь, потому что спустил на капризы то, что должен был потратить на необходимое.

Писатель и лектор Алекс Ровира указывает, что именно этот неудержимый импульс вызвал кризис, который не так давно потряс мировую экономику. «Проблема в том, что мы купили за деньги, которых у нас не было, вещи, которые нам не нужны, чтобы произвести впечатление на кого-то, кого мы не знали или не любили, и поручились за это активами, которые, конечно же, не стоили столько, сколько мы за них заплатили. Мы поверили в эту ложь, и теперь пришло время столкнуться с реальностью».

За пристрастием Пиромана к трате денег стоит отсутствие жизненного удовлетворения. Далее в книге я более подробно рассмотрю этот механизм потребления, который можно обобщить так: тот, кто ненавидит свою работу, свою жизнь или и то, и другое, нуждается в компенсации за время, потраченное впустую на то, что его не удовлетворяет. Поэтому, выходя из офиса или из дома, он заполняет пустоту, приобретая то, что ему не нужно; он как больной ребенок, которому в утешение покупают новую игрушку.

Раздатчик

Раздатчик отдает другим и то, что имеет в избытке, и то, чего у него нет в избытке, это касается как денег, так и времени (два этих понятия – в чем вы убедитесь после прочтения следующих частей книги – тесно связаны).

Как указывает доктор психологии Антони Болинчес, чрезвычайно щедрые люди часто были лишены родительской любви в детстве, поэтому, будучи взрослыми, они пытаются ее купить.

Раздатчик постоянно оказывает услуги, которые потребляют его средства и время. Он хочет стать незаменимым, чтобы вызвать симпатию окружающих. На ужине с друзьями он делает вид, что идет в туалет, а сам оплачивает счет, чтобы стать героем вечера.

Однако такое поведение заставляет других брать на себя долг перед ним, который они иногда не смогут погасить, что ставит их в неудобную ситуацию. Такие асимметричные отношения часто в конечном итоге разрушаются. Об этом знает мой приятель из Валенсии, который страдал синдромом щедрости и теперь дорого платит за это.

У зятя этого человека была строительная компания. Оказавшись в трудном положении, родственник попросил моего приятеля стать поручителем для получения кредита. Финансовый консультант предупредил, что лучше этого не делать, но мой знакомый решил, что не может отказаться, потому что это, в конце концов, член семьи и к тому же один из его лучших друзей. Если бы он не помог, их отношения испортились бы... В итоге так и произошло. Он подписал поручительство и в результате был вынужден погасить чужой кредит, из-за чего потерял финансовую стабильность.

Речь идет не о том, чтобы защитить себя от щедрости (это качество также необходимо для самореализации), а о том, чтобы вы осознавали ситуацию и предполагали худший сценарий, прежде чем принимать какое-либо финансовое решение. Как гласит пословица: «Лучше один раз опозорить себя, чем навсегда возненавидеть». Безусловная щедрость не только не гарантирует хороших отношений, но иногда даже разрушает их.

От необходимости к возможности

Ч. С. Пирс, американский философ и логик, создал схему, объясняющую человеческую психику, которая позволяет нам понять асимметрию между тем, чтобы давать и получать. Она состоит из четырех четвертей системы координат: того, что *нужно*, *возможно*, *невозможно* и *вероятно*. Первые две демонстрируют различное поведение, когда дело касается щедрости.

Те, кто действует в пределах возможного, будут следовать своим возможностям и здравому смыслу. Приведенный выше пример показывает, что, если мы не можем погасить долг того, кто оказался на грани банкротства, мы не должны давать ему кредит.

Патологический Раздатчик – Адам Грант в своей книге «Брать или отдавать?» называет его Простофилей, потому что другие его используют, – руководствуется необходимостью. Когда кто-то просит его о помощи (или даже не просит), он чувствует себя обязанным поторопиться со спасением, хотя это может иметь для него пагубные последствия.

Основное упражнение для патологического Раздатчика, направленное на переход от необходимости к возможности, включает в себя следующие шаги:

1. *Не предлагать ничего, пока нас об этом не попросят.* Поскольку большинство людей испытывают неловкость и страх, когда им приходится что-то просить, если мы не опередим их, мы избавим себя от значительной части ненужных жертвований.

2. *Ответить себе на вопрос: что сделали бы другие в этой ситуации?* Когда кто-то просит нас о помощи, давайте подумаем, что на нашем месте

сделали бы большинство известных нам людей, включая тех, кто обращается к нам с просьбой.

3. *Сохранять здравый смысл.* Если отказ от чего-то, что принадлежит нам – денег, времени или других ресурсов, – может навредить нам или подвергнуть нас опасности, лучше отказаться от роли героя.

Маньяк Бедности

Некоторые люди, действительно, не сжигают свои деньги радостно, как Пироман, и не отдают их другим, как Раздатчик, но они лишают себя их гораздо более возвышенным образом: они даже не позволяют, чтобы деньги к ним попали. Результат тот же, за исключением того, что они не погрязают в долгах.

Издатель и журналист Давид Барба называет это явление «неврозом бедности». От него страдают люди, предпочитающие оставаться бедными и чистыми, а не «продавать себя», хотя благодаря таланту они могли бы заработать состояние.

Этот механизм мы наблюдаем у многих поэтов и художников, а также у крайних идеалистов, которые отказываются от повышения уровня своей жизни, потому что это означало бы, по их мнению, предательство собственных идеалов. Как я уже упоминала в первой главе, в этом убеждении мы находим отголоски иудео-христианских предрассудков.

Дождь из банкнот в Лондоне

На следующий день после того, как Sotheby's London продал за шестизначную сумму три работы Бэнкси, этот анонимный британский художник разместил на своем сайте фотографию аукциона с подписью: «Что за идиоты, я не верю, что вы действительно покупаете это дерьмо».

Бэнкси – особый пример человека, страдающего неврозом бедности: он мог бы зарабатывать миллионы на своем бренде, но предпочитает оставаться анонимным, занимаясь культурной партизанкой.

Галереям не разрешено продавать его работы. Его представляет компания Pest Control («Борьба с вредителями»): экономный веб-сайт сообщает владельцам работ Бэнкси, которые хотели бы подтвердить их подлинность и продать свои сокровища, что процесс «долгий и трудный», поскольку многие работы «создаются в состоянии алкогольного опьянения».

Бэнкси завоевал популярность благодаря не только своим творениям, но и специфическим кампаниям, в которых он высмеивает финансовую систему. Во время мероприятия, организованного в годовщину смерти принцессы Дианы, он разбросал среди участников карнавала Ноттинг-Хилл 100 тысяч десятифунтовых банкнот. Изображение королевы Елизаветы II на них было заменено лицом принцессы Дианы с подписью: Banksy of England².

Некоторые банкноты вошли в обращение и вскоре стали лакомым кусочком для коллекционеров, которые теперь продают их на аукционах за суммы, намного превышающие десять фунтов. Прибыль от продаж и в этом случае не подпитывает счет художника, который предпочитает смотреть на все это со стороны, скрываясь за своими граффити.

² Буквально «Бэнкси из Англии», но с аллюзией на Bank of England – «Банк Англии». – Прим. перев.

Невроз бедности, однако, не характерен исключительно для анархистов и художников. Мы наблюдаем его также – в более закамуфлированном виде – в повседневных ситуациях, например у высококвалифицированных специалистов, которые заслужили прибавку или премию, потому что стали незаменимыми на своем рабочем месте, но не знают, как ее получить, и поэтому предпочитают молчать и ждать, пока инициативу проявит работодатель, чего никогда не произойдет. Является ли причиной страха отказа и неудачи, отсутствие чувства собственного достоинства? Мы подумаем об этом чуть позже.

В самых крайних случаях за тем, что иногда считается скромностью или безразличием, на самом деле скрывается негативное сообщение, которое Маньяк Бедности невольно внушает себе: «Я не заслуживаю большего, чем имею».

Муравей

Экономить не только хорошо, но и совершенно необходимо. Тем не менее, как и во всех вопросах, связанных с финансами, преувеличение может быть контрпродуктивным.

Позиция Муравья часто встречается – и оправдано – в годы бедности или после экономического кризиса, но оно не должно превратиться в состояние постоянного дефицита из-за вечного откладывания денег. Муравей, по сути, похож на патологического скрягу.

Подобно насекомому в муравейнике, он накапливает деньги, как дефицитный товар, увеличивая свои запасы и сводя к минимуму отток наличных денег, иногда ценой ненужных неудобств и отречений. Направляющие его стимулы в конце концов превращаются в страх: перед тем, что на следующий день появятся неожиданные расходы, что в будущем он потеряет источник дохода, что какой-то всеобщий кризис заставит его воспользоваться накопленными средствами.

Одно дело разработать план финансовой безопасности, чтобы обрести спокойствие и чувство защищенности (мы научимся составлять его в разделе «Как экономить деньги»), а другое – жить в постоянном стрессе. Уинстон Черчилль признался, что большую часть своей жизни он беспокоился о вещах, которые так никогда и не произошли. Давайте не будем совершать ту же ошибку.

Проблема Муравья в том, что накопление является для него самоцелью. Если у него есть возможность извлечь выгоду из своих запасов – например, взять отпуск и поступить в аспирантуру своей мечты – его первой реакцией будет: «Эти деньги я бы предпочел не трогать».

Цель такой экономии – не улучшить жизнь в будущем, а обезопасить себя от страха. Смерть Муравья часто означает войну между его наследниками.

Еще раз повторю, что этот психологический механизм никак не связан с реальными средствами. Человек в неопределенном финансовом положении может быть расточительным, а обладатель большого богатства навязывает себе аскетический, бережливый образ жизни.

Примером может служить Ингвар Кампрад, основатель сети IKEA и один из самых богатых людей в мире: он накопил состояние в 54 миллиарда евро, которое после его смерти перешло в голландский фонд поддержки инноваций и дизайна. Верный своим обычаям, Кампрад одевался на рынке, останавливался в скромных гостиницах, говорят, даже просил переселиться в стандартный номер, если его случайно размещали в люксе. Он покупал молочные продукты с коротким сроком годности, потому что так выходило дешевле, летал экономклассом и передвигался на общественном транспорте. Он использовал поездки в развивающиеся страны, чтобы там дешевле постричься.

Кампрад объяснил: «Я скупой и горжусь этим». Такой же философии он придерживался в своем международном концерне: «Все, что мы заработаем, мы должны сохранить в качестве резерва».

Шесть заповедей успеха от сети IKEA

- **Об ошибках.** Мы не ошибаемся, только когда спим.
- **Об использовании времени.** Разделите свою жизнь на десятиминутные эпизоды и выделите их как можно меньше для незначительных действий.
- **О простоте.** Бюрократия все усложняет и парализует. Чрезмерное планирование является основной причиной корпоративной смерти.
- **О выполнении.** Ощущение, что какая-то задача выполнена, является самым эффективным снотворным.
- **О счастье.** Счастье не в достижении цели. Счастье встречается на пути, ведущей к цели. Слово «невозможно» вычеркнуто из нашего словаря.
- **О IKEA.** То, что хорошо для наших клиентов, хорошо для нас в долгосрочной перспективе.

Облако Невежества

Так звучит название мистического произведения XIV века, написанного в Англии неизвестным автором. Оно послужит нам ярлыком для пятой категории людей: тех, которые из-за легкомысленного отношения к деньгам предпочитают не заботиться о них.

Они игнорируют их, как будто их не существует или они являются необходимым злом, с которым нужно научиться жить. Однако, поскольку деньги присутствуют во всех сферах нашей жизни и мы постоянно обмениваем их на что-то, Облако Невежества в основном отказывается от управления своими финансами в пользу другого человека.

Мы часто сталкиваемся с такой ситуацией в отношениях. Иногда эта роль приходится на родителей (по слухам, теннисист Рафаэль Надаль спрашивал отца, может ли он купить себе мобильник, даже тогда, когда у него уже было на счету несколько Больших шлемов). И в этом случае важно не впадать в крайности.

Некоторые люди узнают, сколько денег у них на счету, только когда сталкиваются с кризисом или разводом, и тогда выясняется, что все средства, которые они доверили своему партнеру, исчезли. Поручение кому-либо опеки над финансами и операциями с деньгами может избавить нас от проблем в краткосрочной перспективе, но если связь, соединяющая обе стороны, ухудшится, долгое игнорирование экономических реалий может стать для нас громом среди ясного неба.

Эта теория хорошо работает также в отношении банковских учреждений и инвестиционных компаний. Специалисты, работающие в них, должны консультировать, но им необходимо начать с детального анализа ситуации каждого клиента. Облако Невежества предпочитает тем временем прыгать в бассейн с закрытыми глазами, чтобы ни на минуту не говорить о чем-то, что ему неприятно. Поэтому он заходит в ближайшее отделение банка и говорит первому встречному сотруднику: положите деньги на любой счет, но ничего не объясняйте мне, потому что я все равно не разбираюсь в этом.

Дело не в том, что он не разбирается. Он просто не хочет разбираться.

РЕЗЮМЕ

- Пироман пускает деньги на ветер, покупая ненужное, а затем ему не хватает на необходимое.
- Раздатчик дарит их другим, из-за чего попадает в финансовые затруднения, а при случае отравляет и разрушает свои отношения с теми, кого одаривал.
- Маньяк Бедности избегает денег, из-за чего деньги попадают к менее талантливым людям.
- Муравей собирает деньги, но с тем же успехом может их не иметь, потому что все равно не может наслаждаться ими.
- Облако Невежества позволяет другим контролировать то, что принадлежит ему, и в конце концов теряет свои финансы.

Можно ли изменить способ думать о деньгах?

Богатство и бедность – это состояния ума

Пришло время столкнуться с еще одним важным вопросом: можно ли изменить то, КАК мы думаем о деньгах? Да, если поймем, как мы к ним относимся. Вступительные главы, предшествующие трем практическим разделам книги, являются отправной точкой для понимания того, в каком месте мы находимся. Первый шаг ФО – осознать свое отношение. Позже каждый может решить, чего он хочет достичь.

Психомагический эксперимент

Алехандро Ходоровски однажды рассказал об одной богатой семье, жившей в Париже – городе, где он провел последние десятилетия, – которая пришла просить его о помощи. Все дети в этой семье сделали карьеру в мире финансов, кроме одного.

Белой вороной был молодой рассеянный мечтатель, пробовавший силы в разных делах, но каждый раз терпевший неудачу.

Психомагик отвел парня в сторону и сказал ему:

– Твоя проблема в том, что ты сразу забываешь о существовании денег. Поэтому я дам тебе одно задание. Сходи в нумизматический магазин и купи две монеты из чистого золота. Затем возьми клей и приклей эти монеты к каблукам своих ботинок. Сначала ты почувствуешь, что ступаешь на золото, ты сможешь даже услышать звон металла, но наступит момент, когда ты перестанешь осознавать это... Тем не менее подсознательно ты всегда будешь знать, что топчешь золото. Это изменит твой способ ведения бизнеса.

Некоторое время спустя родители незадачливого предпринимателя пришли поблагодарить Ходоровского, не скрывая восторга. Словно по волшебству – в данном случае в результате действия психомагии – дела их сына пошли отлично. У него больше никогда не было проблем с деньгами.

Трюк чилийского психотерапевта имеет логическое объяснение: символически наступая на золото, парень понял, что такое деньги, и начал относиться к ним как к чему-то, что действительно существует и о чем следует заботиться.

Это доказывает, что каждый может изменить свой способ мышления о деньгах. Нужно просто пролить свет на то, что до сих пор тонуло в темноте.

Краткая история денег

Прежде чем мы начнем совершенствоваться в искусстве зарабатывать, экономить и приумножать деньги, следует выяснить, чем они являются и, что более важно, чем они не являются.

Как известно, деньги возникли как средство обмена. Их цель состояла в том, чтобы облегчить отношения между людьми. Интересно, что в наши дни часто происходит наоборот.

До появления денег существовал бартерный обмен, например: я дам вам глиняный горшочек за барана. Однако такая система имела некоторые ограничения: гончар съедал барана и все равно должен был чем-то питаться, но овцеводу не нужен был новый горшок. Кроме того, было трудно определить стоимость отдельных товаров. Как обычно бывает, каждый считал свой товар более ценным.

Для решения этих проблем стали использовать условные блага: зерно, ракушки, соль... А позже – металлы. Так появились первые монеты. Они облегчали обмен, поскольку были прочными, их было легко переносить, делить, и, прежде всего, их принимало большинство торговцев. Чтобы гарантировать безопасность, вес и чистоту монет, их начали чеканить местные власти.

Однажды наши предки поняли, что неудобно перевозить мешки, полные монет, для оплаты крупных сделок (как в комиксах про Астерикса и Обеликса), не говоря уже о том, что было опасно собирать их дома.

Какому-то выдающемуся уму пришла идея предложить услугу по опеке над всем этим золотом. Тот, кто сдавал свои монеты на депозит, получал квитанции номинальной стоимости для использования в качестве платежного средства. Таким образом, появилось что-то вроде чеков, а затем банкнот. За этими бумажками (ведь деньги – это и по сей день не что иное, как бумажки) сначала стояло внесенное на депозит золото, а потом доверие и вера в институт, каким сегодня является Европейский центральный банк.

Со временем деньги развивались, принимая форму электронных платежных инструментов и, в последнее время, криптовалют – системы, в которой не нужны посредники. И хотя мы не знаем, какие формы они примут в будущем, ясно одно: вместо того чтобы облегчать нам жизнь (ведь именно для этого они и были созданы), деньги берут на себя власть над нами. С момента их появления прошло двадцать шесть столетий, и где-то по пути мы забыли, что они всего лишь средство обмена. Деньги имеют смысл лишь тогда, когда мы используем их, чтобы что-то приобрести. Как вы увидите дальше, ФО поможет вам понять, что, когда вы покупаете одну вещь, вы отказываетесь от покупки другой.

Борьба с собственным менталитетом

Теперь, когда вы знаете, чем являются и чем не являются деньги, пришло время проверить, как на них реагирует ваш мозг.

Люди, практикующие древние, пришедшие из Индии методы медитации, на которых основана *осознанность*, были названы «художниками жизни». Они обнаружили, что для достижения мира и счастья необходимо сначала разобраться со своим собственным разумом, который упорно мучил их историями прошлого и представлениями о будущем. С этой целью они наблюдали за своими эмоциями и мыслями, сосредотачиваясь на настоящем моменте – единственном, который существует.

Эта ошибка в программном обеспечении мозга не является нашим единственным серийным недостатком. По какой-то причине разговоры о деньгах вызывают в наших нейронах короткое замыкание. Как будто генетически обусловлено, что мы не справляемся с финансовыми проблемами и предпринимаем шаги, ведущие к катастрофическим последствиям. Вот почему мы должны придавать большое значение финансовым решениям – от самых базовых до самых серьезных.

Психолог Пол Пифф годами изучал влияние денег на функционирование нашего ума. Один из его самых известных экспериментов – тест с игрой в монополию. Игроки, которым в начале партии выделялось больше денег, вели себя по отношению к оппонентам агрессивно и грубо. Они запикивали в себя расставленные на столе закуски – в то время как остальные практически не трогали их – и без умолку хвастались своей прибылью. Они искренне верили,

что выиграют благодаря своей стратегии, а не счастливому жребию, который дал им преимущество еще в начале.

Обезьяны-воришки

Лори Сантос – самый популярный профессор Йельского университета. На ее лекции курса «Психология и хорошая жизнь», в ходе которых она учит, как быть счастливыми (опираясь среди прочего на *осознанность*), записываются тысячи студентов. Сантос анализирует, что работает не так в наших головах, чтобы затем исправить это.

Эксперименты, проведенные на обезьянах, позволили ей обнаружить, что, когда деньги вступают в игру, животные ведут себя так же иррационально, как и люди. И они, и мы совершаем одни и те же ошибки снова и снова.

Сантос научила обезьян-капуцинов использовать жетоны, выполняющие функцию монет. Обезьяны быстро поняли идею цены: они вручали монету тому хранителю, который давал им больше всего пищи. Сантос даже доказала, что обезьяны готовы пойти на риск, если какая-то операция означает большую прибыль или меньшие потери.

Проблема возникла, когда капуцины сосредоточились на ограблении своих сородичей. По мере того, как жажда владения росла, зависть, разочарование и другие эмоции усиливались, и это приводило к принятию рискованных и ошибочных финансовых решений.

Можно ли, учитывая эти знания, изменить регистр, закодированный в нашем мозгу? Очевидно, что да. Как только мы осознаем, какие мы есть, мы должны научиться управлять тем, что у нас есть – не важно, много этого или мало, – чтобы деньги облегчали нашу жизнь, а не усложняли ее.

Рентген души

Хоан Антони Меле, пропагандировавший в Испании этическое банковское дело, создавая местный Triodos Bank, несколько десятилетий работал директором банковского отделения. Богатый опыт обслуживания клиентов привел его к выводу, что «выписка по банковской карте может рассказать о душе человека больше, чем несколько лет психоанализа».

Ваши расходы, безусловно, много говорят о вас, ибо они рассказывают, на что вы тратите время, какие у вас привычки, вкусы и приоритеты и насколько вы осведомлены о цене приобретаемых вещей. Выписка со счета – даже если мы не используем кредитную карту – отражает наши цели, намерения и ценности не только через то, что мы покупаем, но и через то, как и где мы это делаем.

Скажите мне, куда вы вкладываете деньги, и я скажу вам, какой мир вы создаете

Вы заботитесь об экологии? Поддерживаете справедливую торговлю? Этот вопрос важен не только сам по себе, но еще и потому, что он является элементом другого фундаментального вопроса: в какой степени я лично отвечаю за изменение климата и разрушение Земли? Ответ – полностью,

потому что экологическое потребление должно быть не альтернативой, а единственным приемлемым решением.

В течение тридцати лет, которые я работал в сберегательной кассе, никто никогда не спросил ни меня, ни любого из моих коллег или знакомых, связанных с банковским сектором, что мы делаем с деньгами, которые нам доверяют. И вот в этом-то и заключается проблема. Понятно, что ваши деньги не остаются в сейфе. Вы оставляете их в конкретном банке, но они циркулируют по всему миру, и, вероятно, их вращают разные компании. Вы когда-нибудь задумывались, где ваши деньги? Вы задавались вопросом, какую социальную реальность они создают? Потому что это – ключ к пониманию текущей ситуации и того, что происходит сегодня в мире.

Хоан Антони Меле. Деньги и совесть (Dinero y consciencia)

В этом и заключается суть дела. Всякий раз, когда мы используем деньги – покупаем, инвестируем, сберегаем, – мы делаем выбор. Когда мы тратим их на одно, мы не тратим их на другое. Каждый выбор имеет решающее значение для нас и для других, поскольку то, как, на что и где мы тратим деньги, определяет, в каком мире мы живем.

Перестав обогащать компании, которые, допустим, не уважают права человека и эксплуатируют рабочих, мы оказываем влияние на ситуацию в мире. Если такие сознательные действия предпримут всё больше людей, мир изменится. Поэтому давайте не будем недооценивать силу каждой финансовой сделки, даже если задействованы небольшие суммы.

Участвуете ли вы в крысиных бегах?

Двадцать лет назад Роберт Кийосаки написал вместе с Шэрон Лектер бестселлер «Богатый папа, бедный папа», в котором использовал термин «крысиные бега» в отношении обязательного и одновременно пугающего закона, правящего обществом потребления: *чем больше вы зарабатываете, тем больше тратите*.

Если наши расходы растут с той же скоростью, с которой увеличивается доход, независимо от того, сколько мы зарабатываем, у нас всегда будет приставлен нож к горлу. Авторы проиллюстрировали это явление рисунком крысы, бегущей в колесе, из которой она не может выбраться. Неважно, сколько вы зарабатываете, если при этом участвуете в крысиных бегах: вы целый месяц бежите в колесе, чтобы оплатить счета и последующие платежи по кредиту, и это делает вас несвободным.

Повышение зарплаты, которое побуждает нас покупать новую машину или большую квартиру (за большой кредит), не улучшит качество нашей жизни. Напротив, это часто приносит новые проблемы.

Во второй части книги вы найдете практические упражнения, которые помогут вам выйти из крысиных бегов. Но поскольку цель этого введения – осознать положение вещей, я предлагаю вам прямо сейчас ответить на следующий вопрос:

Когда вы получаете больше денег – периодически или одномоментно, – вы сразу же задумываетесь, на что их потратить?

Если ответ да, то вы, скорее всего, участвуете в крысиных бегах. Не паникуйте: вы можете выйти из колеса. Дверь клетки открыта.

То, что вы не можете потерять в кораблекрушении

Американский кинопродюсер Майк Тодд однажды сказал: «Я никогда не был беден, просто иногда у меня не было денег. Быть бедным – это состояние ума, а не иметь денег – это переходное состояние».

Точно так же считал и Сэм Полк, который писал в книге «Из любви к деньгам» (Sam Polk. For the Love of Money): «За свой последний год на Уолл-стрит я заработал 3,6 миллиона долларов, и я был в ярости, потому что мне казалось, что этого недостаточно, я думал, что должен был получить 8 миллионов».

Вы можете зарабатывать деньги и думать, что вы бедны, как высокооплачиваемый футболист, который сравнивает свою зарплату с зарплатой другой звезды и чувствует себя нищим. Все зависит от того, в какую сторону вы смотрите.

Это опасная игра, потому что в конце концов мы начинаем отождествлять себя с деньгами, которые зарабатываем, а человек – это нечто гораздо большее, чем текущий счет или более высокий / низкий заработок.

Когда основные наши потребности удовлетворены, *наше счастье зависит не от того, что мы имеем, а от того, кем мы являемся.*

Помните, что деньги – это всего лишь средство обмена, дающее нам доступ к товарам и услугам. Вы не автомобиль, в котором едете, не дом, в котором живете, и не одежда, которую носите. Все это могло бы исчезнуть, и вы все еще были бы живы и были бы тем же человеком. Индуистская поговорка выражает эту мысль более поэтично: «Вы владеете только тем, что нельзя потерять при кораблекрушении».

В знаменитой сказке «Царь и рубашка» Лев Толстой рассказывает историю тяжелобольного государя, который узнал от старого мудреца, что выздоровеет, если наденет на себя рубашку счастливого человека. Слуги отправились на поиски этого драгоценного предмета одежды, но не смогли найти никого, кто был бы доволен жизнью. Когда они наконец наткнулись на счастливого человека, он оказался настолько беден, что на нем не было даже рубашки.

Мораль этой сказки заключается в том, что вы можете иметь мало и не чувствовать, что вам чего-то не хватает.

Не допускайте, чтобы деньги управляли вашей жизнью, руководили вашими эмоциями и действиями. И тем более не позволяйте им стать источником разочарования, тоски по тому, чего у вас нет. Но, как ни парадоксально, мы не перестанем думать о деньгах, пока не упорядочим и не оптимизируем наши ресурсы.

Этой ключевой задаче посвящена следующая часть книги.

РЕЗЮМЕ

- Простое осознание сути денег позволяет нам лучше управлять ими.
- Для счастливого человека деньги – только средство и результат, а не цель.
- Наши расходы – это рентгеновский снимок наших ценностей и жизненных приоритетов.
- Если увеличение доходов также означает для нас увеличение расходов, мы никогда не будем свободными.
- Сравнивая себя с теми, у кого больше богатства, мы всегда будем чувствовать себя бедными.
- Счастье зависит от того, кто мы, а не от того, что у нас есть.

Как зарабатывать деньги

В своем бестселлере «Sapiens. Краткая история человечества» доктор Юваль Ной Харари представляет историю «величайшего завоевателя, самого толерантного, умеющего приспосабливаться к нуждам разных людей и потому повсюду обретающего пылких приверженцев. Этот завоеватель – деньги. Люди могут верить в разных богов и повиноваться разным царям, но все они с готовностью пользуются одной и той же валютой»³.

Култ денег, пожалуй, – самая универсальная религия, объединяющая человечество. Но результаты молитв этому богу не одинаковы для всех верующих.

Почему некоторые люди обладают ошеломляющей способностью накапливать деньги, в то время как других постоянно наказывает завоеватель, о котором пишет Харари?

В первой из практических частей книги вы узнаете о пяти столпах достижения богатства, из которых можно вывести три общих принципа. Осознание их существования позволит оптимизировать первую фазу ФО: значительно повысить умение создавать возможности, способствующие привлечению денег.

Речь идет не о том, чтобы больше работать, часто за счет здоровья, а о том, чтобы выработать новый образ мышления, другой способ функционирования, отличный от того, который нам навязали; простые стратегии и привычки, которые приведут к желанному процветанию.

³ Харари Юваль Ной. Sapiens. Краткая история человечества. – 2019.

В поте лица

Почему, работая больше, мы не обязательно получаем больше денег

Поколение наших бабушек и дедушек, жившее во времена бедности и глубокого кризиса, внушило нам убеждение, что нужно работать как вол, чтобы заработать на хлеб или, что еще хуже, чтобы *заработать на жизнь*, как будто за существование нужно платить долгими часами труда.

Я ценю труд, но считаю, что этот дисфункциональный подход лежит в основе инерции сверхурочных часов (часто бесплатных) и презентеизма – ошибочного убеждения, что просиживание штанов в офисе приводит к увеличению производительности. Статистика со всего мира показывает, что нет ничего более далекого от истины.

Меньше значит больше

В исследовании Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) о количестве рабочего времени в разных странах на первом месте оказалась Мексика, где в среднем человек работает 2225 часов в год. В лидерах также оказались такие страны, как Греция и Россия, которые отнюдь не славятся своей производительностью.

Значительно лучшие результаты у Германии, которая при 1363 рабочих часах в год входит в число государств с наибольшей производительностью. Хотя немцы работают на 40 процентов меньше времени, чем мексиканцы, производимые в Германии товары конкурентоспособны на рынках пяти континентов. Ниже границы в 1500 часов также расположились Нидерланды и Дания – страны с чрезвычайно динамичной и эффективной экономикой.

Из приведенных выше данных можно сделать следующий вывод: презентеизм – неэффективное присутствие на рабочем месте – не приводит к успеху. А часто дает прямо противоположный эффект.

Многие из сотрудников, которые с удовольствием поставили бы в офис раскладной диван, посвящают эффективной работе лишь часть проведенного там времени. Члены управленческого персонала признаются, что начинают действительно работать, только когда офис пустеет: их внимание не отвлекает деятельность, имитирующая работу, и они могут заняться тем, что действительно важно.

Скажите «нет» микроуправлению

Менеджеры также тратят время впустую, когда вместо того, чтобы заниматься определением направлений и принимать важные решения, вмешиваются в задачи, которые уже поручили сотрудникам. Инженер и консультант Пепе Мюллер называет это явление микроуправлением.

«Это происходит, когда лицо, занимающее в компании высокое положение, вместо того, чтобы выполнять свои непосредственные обязанности – заниматься выработкой стратегии, формированием планов на будущее, поддержанием контактов с другими учреждениями – фокусируется на текущих делах, которые не находятся в его компетенции. Это имеет два последствия: с одной стороны, менеджер тратит свое чрезвычайно ценное время; с другой –

те, кто отвечает за эти задачи, теряют мотивацию, видя, что босс вмешивается в их работу».

Кроме того, тратить время на задачи, которые мог бы выполнить кто-то другой, демотивирует, потому что мы расходуем энергию на второстепенные действия. Скажите «нет» микроуправлению.

В соответствии с законом Парето, о котором я расскажу позже, мы тратим 20 процентов времени на выполнение 80 процентов важных действий. Другими словами: 20 процентов нашего времени приносит 80 процентов результатов. Остальное – потерянное время... или потерянная жизнь.

Способны ли мы на что-то большее, чем продавать свое время?

Утверждение, что *бедные продают свое время, а богатые его покупают*, до боли правдивое. Тем не менее новые критерии эффективности нарушают стереотип «сверхурочной работы» в обмен на зарплату, потому что, как мы видели, просиживание штанов не приводит к результатам.

Все больше и больше компаний, особенно тех, которые работают в секторах, связанных с инновациями, покупают результаты, независимо от количества часов, потраченных сотрудником, и от того, работал он в офисе или дома. Подсчитываются преимущества, которые он генерирует для компании.

Ричард Брэнсон запустил программу неограниченного отпуска в Virgin Mobile, которая удвоила производительность сотрудников Netflix. Хотя это звучит как научная фантастика, но они могли свободно выбирать день начала отпуска и его продолжительность. На этом дело не закончилось: начальник просил их полностью изолироваться от работы во время отпуска, отключив мобильный телефон. По крайней мере, служебный.

Сумасшедшая идея? Абсолютно нет. Безумие – это требовать, чтобы подчиненные уделяли компании все больше и больше часов, а не стремились к компромиссу и повышению качества работы.

К сожалению, большинство работников продают свое время оптом, посвящая его компании, несмотря на то, что часы, проведенные в офисе, непродуктивны или не конвертируются в более высокую зарплату. Даже те, кто занимается бизнесом, то есть являются собственными боссами, жалуются: «Я работаю как сумасшедший, но не зарабатываю достаточно».

Такое мышление не позволяет им вырваться из крысиных бегов. Они живут, чтобы оплачивать счета, и многие играют в лотерею, надеясь поймать удачу. Но вероятность того, что случай вытащит вас из бедности, настолько ничтожна, что не стоит зависеть от нее. Гораздо выгоднее применить ФО: внимательно проанализировать собственную реальную ситуацию и внести необходимые для достижения благополучия изменения. Потому что ответ на вопрос, заключающийся в названии этой главы, таков: «Да, мы можем сделать что-то большее, чем продавать свое время».

Подумайте о своей работе. Возможно, вы понимаете, что посвящать ей столько часов не выгодно финансово. Если это так и все же вы отказываетесь от каких-либо изменений, то вероятно, что вы удовлетворяете через работу другие – интеллектуальные или эмоциональные – устремления. Вы когда-нибудь думали, что без вашей работы вы не были бы тем же человеком? Это неправда. Вы можете реализовать себя в других делах, менее оплачиваемых, но более удовлетворительных, и даже получать дополнительный доход в дополнение к ежемесячной зарплате.

Думай как миллионер

Богатые предпочитают получать деньги за результаты своего труда. Бедные – за отработанные часы [...]. Нет ничего плохого в том, чтобы получать постоянное жалование, но только до тех пор, пока оно не лишает вас возможности зарабатывать столько, сколько вы заслуживаете. В этом-то и загвоздка.

Бедные предпочитают получать фиксированный оклад или почасовую оплату. Им необходима уверенность в том, что они будут получать определенную сумму денег в определенное время, месяц за месяцем. При этом они не осознают, что такая уверенность имеет свою цену, и цена эта – материальный достаток [...]. На самом деле вы думаете: «Я боюсь, что не смогу достаточно заработать своим умом, потому ограничусь заработком, которого хватит на то, чтобы выжить, или на то, чтобы чувствовать себя комфортно».

Богатые предпочитают получать деньги за результат своего труда – если не в полной мере, то хотя бы частично [...]. Богатые верят в себя. Они уверены в своей значимости и умении ее продать [...].

Бедные обменивают свое время на деньги. Слабое место такой стратегии в том, что их время ограничено. Это значит, что вы будете неизменно нарушать принцип состоятельности № 1, гласящий: «Никогда не устанавливайте планку для своих доходов». Если вы выберете фиксированную оплату рабочего времени, то, скорее всего, потеряете шанс разбогатеть [...].

Я настойчиво рекомендую вам работать на себя. Организуйте свое дело. Работайте за комиссионные, получайте процент от прибыли или дохода компании, попробуйте фондовый опцион. Чем бы вы ни занимались, удостоверьтесь, что сделали все для того, чтобы получать деньги за результаты своего труда⁴.

Т. Харв Экер. Думай как миллионер

Закон Парето: внутренний аудит

В 1906 году экономист, социолог и политик Вильфредо Парето установил, проанализировав статистические данные о доходах населения Италии, что 80 процентов богатства находится в руках всего 20 процентов граждан. Так называемое правило Парето – или правило 80/20 – было сформулировано и доработано профессором Джозефом М. Джураном, инженером румынского происхождения, который подсчитал, что 80 процентов доходов компании генерируется 20 процентами ее клиентов.

Более ста лет спустя этот закон все еще остается в силе. Его берет за основу Тимоти Феррис, автор мирового бестселлера «Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе “от звонка до звонка”, жить где угодно и богатеть» (The 4-Hour Workweek). Он задает вопрос: нормально ли работать сорок часов в неделю (если не больше) для того, чтобы после шестидесяти пяти лет (если не больше) дожидаться желанной пенсии и начать жить по-настоящему? Чтобы создать новую парадигму, он предлагает сократить задачи. Одним словом, использовать принцип Парето.

⁴ Экер Харв Т., Думай как миллионер: 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть. – 2021.

Отсутствие времени – это не что иное, как отсутствие приоритетов. Какой толк в эффективности, если вы занимаетесь тем, что вам не принадлежит? Согласно принципу Джурана, в нашей работе есть «немногие ключевые моменты и многочисленные пустяковые». Мы теряем перспективу, последовательно выполняем задачи и в конечном итоге переходим к наименее важным, потому что именно они закрепляют нас в нашей зоне комфорта.

Тимоти Феррис убедился в этом непростым путем; его книга основана на личном опыте – истории успеха. Устав от работы по четырнадцать часов в день, он взял три недели отпуска и отправился в Европу. Во время этих каникул, а также последующих поездок по Азии и Южной Америке он создал себе систему упрощенной работы: проверял электронную почту только один раз в день и уделял большую часть времени 20 процентам клиентов, приносящих его компании наибольшую прибыль. Он стал лидером так называемых New Rich – богатых совершенно по-новому, – которые не накапливают деньги, но используют их, чтобы наслаждаться образом жизни своей мечты.

Эта пропорция хорошо работает и в других сферах: 80 процентов последствий – это результат 20 процентов причин.

Анализ ваших доходов и клиентов в соответствии с правилом 80/20 – это хорошее упражнение, особенно если вы работаете не по найму, как Феррис. Вы также можете использовать его во многих других сферах жизни, чтобы принимать обоснованные решения, которые помогут вам сделать шаг вперед. Определите:

- Кто входит в число 20 процентов людей, отвечающих за 80 процентов вашего вдохновения и хорошего настроения? / *Проводите больше времени с этими людьми и заботьтесь об этих отношениях.*
- Какие 20 процентов занятий, выполняемых в свободное время, приносят вам 80 процентов удовлетворения и навыков? / *Перестаньте убивать время бесполезными занятиями и оживите свое время, придав ему большую ценность.*
- Что из 20 процентов одежды вы носите в 80 процентах случаев? / *Подарите остальное, освобождая место в шкафу и ограничивая время, которое тратите на выбор (ведь все равно в результате вы носите эти 20 процентов).*

Закон Парето помогает нам в полной мере осознать, что действительно важно и эффективно – в том числе в отношении эмоций, – и обогатить любую сферу жизни, в которой мы проведем этот внутренний аудит.

Производительность хайку

Зарабатывающий миллионы блогер Лео Бабаута придумал термин «производительность хайку», ссылаясь на потенциал ограничений.

Хайку – короткое японское стихотворение, состоящее из семнадцати слогов, которые выражают суть вещей одним мазком кисти. Это не только литературная форма, но и пример того, что меньше значит больше. Мы можем добиться очень многого, используя ограниченные средства... если сможем устранить лишнее.

Бабаута говорит, что установление границ может повысить нашу производительность и помочь нам сосредоточиться, расставить приоритеты и упростить жизнь.

Таким образом, мы должны управлять временем, затрачиваемым на работу и накопление денег, как поэт, который должен попасть в точку, не тратя

место на ненужные слова. Знание того, что наше время ограничено, поможет нам должным образом оценить его и использовать для того, что действительно важно и что принесет нам ощутимую пользу.

Попробуйте выполнить следующее упражнение: назначьте себе смехотворно короткий срок для выполнения работы, которую давно не могли сделать. Если у вас есть неделя на что-то, что можно выполнить за один день, вы обязательно заполните все имеющееся время ненужными действиями. А если бы вы дали себе на это всего три часа? Ваша концентрация вырастет, как и ваша производительность.

Поскольку 80 процентов нашего успеха зависит от 20 процентов усилий, это означает, что 80 процентов наших действий напрямую не влияют на результаты. Если мы должны их выполнить, не стоит тратить на них слишком много энергии. Возможно, часть из них можно поручить другим. Следует отметить, что у нас не одинаковая производительность в любое время суток, поэтому стоит выбрать 20 процентов часов, в которые мы наиболее сосредоточены и мотивированы, чтобы выделить их на наиболее важные задачи – те, которые принесут 80 процентов результатов.

Время: самая твердая валюта в мире

Как отмечает мотивационный оратор Томас Харв Экер, богатые люди знают, что время дороже денег, поэтому они нанимают других, чтобы делать то, с чем они не справляются, или то, что не позволяет им эффективно использовать время.

Вы можете попросить о повышении по службе или увеличении зарплаты, если рыночная ситуация позволяет. Но это вовсе не значит, что вы станете богаче. Правда, ваш доход будет расти, но, возможно, вы будете вынуждены посвящать работе *больше времени* – единственный ресурс, который невозможно восполнить. Какой толк от того, что на вашем счету будет немного больше денег, если вы так заняты, что не сможете наслаждаться ими? Если работа подрывает ваше здоровье, а стресс дестабилизирует другие сферы вашей жизни? Или если то, что вы делаете, заставляет вас отказаться от своих собственных ценностей? Обмен здоровья и честности на деньги – худшая из возможных сделок.

Низкая зарплата не делает вас автоматически бедным, как вы увидите в следующем разделе этой книги. Все зависит от вашего отношения к деньгам, а также от того, как вы управляете тем, что у вас есть. Ситуация, в которой вы находитесь, является результатом не только вашего скромного заработка, но и ваших расходов, сбережений и хороших и плохих инвестиций.

ФО говорит: *осознайте свою нынешнюю ситуацию*. Вы несете ответственность за каждое из принятых в прошлом финансовых решений, но также *вы будете двигателем перемен*.

Переходный период

Разумеется, те, кто участвует в крысиных бегах, то есть подавляющее большинство из нас, не могут в одночасье отказаться от своего единственного источника дохода, чтобы рискнуть и заняться чем-то новым, что начнет приносить пользу неизвестно когда. Кроме того, сначала они должны перестать думать, будто эта перемена заставляет их отказаться от того, над чем они так усердно работали: должность, статус, титул... Одним словом – от части своей идентичности.

Сначала им придется сочетать два образа жизни: с одной стороны, продавать свое время, с другой – свои результаты, пока план *В* не окажется более прибыльным, чем план *А*, и они не смогут завершить этот переходный период.

Мой муж занимается написанием книг и чтением лекций. Но так было не всегда. В двадцать три года он начал работать в юридической фирме. Как он сам утверждает, десять лет спустя он понял, что *работает* адвокатом, но *не является* адвокатом. Он продолжал заниматься своей профессией, подходя к ней с тем же профессионализмом, что и раньше, но также посвящал по несколько часов в день своей страсти, то есть писательству, из которого хотел сделать образ жизни. Сначала он делал это за счет сна, потом начал применять принцип Парето, избавляясь от клиентов, которые были менее прибыльными. Таким образом, он получил время, которое вложил в свой первый роман. Пять лет спустя (никто и не говорил, что будет легко) книга вышла в крупном издательстве и имела большой успех. Но даже после этого мой муж продолжал совмещать оба занятия. Он написал еще четыре романа, одновременно работая в канцелярии. И только после этого принял решение уйти. Иначе он не смог бы продолжать расти как писатель и оратор, поэтому решил рискнуть.

Прежде чем наступит ваш час, используйте одну из следующих идей о том, как заработать деньги, не переворачивая с ног на голову свою жизнь и не вкладывая в это много времени.

1. В третьем разделе книги я расскажу, как приумножить сбережения, которые вам не понадобятся в краткосрочной перспективе, вложив их в прибыль. Замораживание денег – ошибка.

2. Управляйте своей недвижимостью. Заработать можно, сдав квартиру на время отпуска или в месяцы, когда есть спрос на подобные услуги. В англосаксонских странах люди часто обмениваются домами на время отпуска. Это популярное явление, особенно в Лондоне. У одного из наших лучших друзей есть коттедж в районе Хакни в восточной части города. Два года назад он на две недели обменял его на загородный особняк в Кении; через год – на виллу в Шри-Ланке. Как это сделать? Существует множество онлайн-порталов, которые обеспечивают контакты с людьми со всего мира, заинтересованными в таких предложениях. А если вы не можете сдать квартиру, то предложите хотя бы ячейку для хранения вещей (которую вы опустошите после прочтения третьей главы), гараж или даже машину.

3. Инвестируйте в стартап (молодое предприятие), в который верите, или, не залезая в долги, создайте свой собственный, если у вас есть какие-либо знания. Вам не нужно жить в Кремниевой долине или начинать с миллиона евро.

4. Мы все можем поделиться чем-то с другими или научить их чему-то. Воспользуйтесь возможностями, предлагаемыми такими платформами, как Superprof, с помощью которых можно давать частные уроки в более чем пятистах областях. На платформе Fiverr вы, в свою очередь, продадите свои специализированные услуги. Зарегистрируйтесь на сервисе Etsy, где вы будете выставлять свои собственные изделия, если у вас есть навык в ремесле. Ищите веб-сайт, подходящий для вашей ситуации и времени, которое у вас есть. Используйте свои фотографии, занимайтесь выгуливанием собак или проводите экскурсии туристам по вашему городу.

5. Запросите комиссию за задачи, которые вы выполняете в нерабочее время и которые финансово используют другие. Они, безусловно, согласятся отказаться от части своей прибыли, если это даст им шанс впоследствии заработать еще больше.

6. Создайте блог, посвященный какой-то не сверхпопулярной области. Кто знает, может быть, вы напишете книгу и продадите ее в интернете.

РЕЗЮМЕ

- Микроуправление – сосредоточение внимания на второстепенных вещах и пренебрежение тем, что наиболее важно, – влечет за собой огромную потерю времени, энергии и, в конечном счете, денег.
- Определение того, какие 20 процентов вашей жизни приносят вам 80 процентов результатов, позволит вам укрепить и развить ваши самые большие преимущества.
- Лучший способ получить деньги – продать результаты, а не тратить свое время.
- Можно согласовать модели продаж времени и результатов друг с другом, пока прибыль от второго источника дохода не позволит отказаться от первого.

Выиграть время

Как инвестировать в самую рентабельную валюту в мире

Теперь я углублюсь в тему, которой и так посвятила уже немало места на предыдущих страницах. Но она заслуживает отдельной главы.

Поскольку более высокий заработок зависит не от тяжелой работы, а от наличия времени для поиска новых идей и источников дохода, мы должны научиться освобождать время, если хотим увеличить благосостояние.

Как сказал Борхес: «Мы сотканы из вещества времени»⁵. Поэтому стоит задуматься, как лучше всего инвестировать эту самую ценную валюту в мире. Начните с осознанного проживания каждого часа, который у вас есть.

Многие люди живут так, как будто время ничего не стоит, тратя его бездумно или обменивая на деньги, хотя на самом деле это очень ограниченные средства.

Кто плохо управляет своим временем, тот плохо управляет деньгами, потому что время и деньги – две стороны одной медали. Кто не знает цены каждого часа, тот не может скрупулезно контролировать приход и уход денег. Обе эти вещи тесно связаны между собой: богатые контролируют время, бедные его тратят.

Доказательством является описанная ниже история.

Пример крайне плохого использования времени

Недавно я общалась с коллегой, которая работает независимым пресс-секретарем. У нее много клиентов, она действительно хорошо делает свою работу, все ее знают, и всё же ей всегда не хватает денег. Она попросила меня о консультации, чтобы понять, куда она девает деньги... Я обнаружила, что причиной было плохое управление временем.

Она убедилась в этом, когда я попросила ее описать мне час за часом, чем она занималась накануне.

Она встала после десяти, нарушив тем самым правило английского экономиста Ричарда Уотли, который еще в XIX веке предупреждал: «Потеряешь час утром – будешь искать его весь день». Подруга защищалась, утверждая, что накануне вечером она поздно вернулась домой, потому что ее работа требует, помимо прочего, участия в вечеринках, во время которых она получает новых клиентов.

Возвращаясь к ее «отчету об использовании времени». Ей потребовалось около часа, чтобы принять душ и позавтракать. С одиннадцати до двенадцати она сидела в социальных сетях. Затем отправила в стирку белье. В половине первого она начала писать пресс-релиз для одного из клиентов, но не закончила, потому что на два у нее был назначен обед с другим клиентом (теоретически – рабочий), довольно далеко от ее дома. Теоретически, потому что парень сказал во время встречи, что пока не может позволить себе ее услуги.

Хотя он заплатил за обед, она потратила 22 евро на такси туда и обратно, так как рядом с рестораном не было станции метро. В общей сложности поездка, обед, десерт и кофе заняли у нее три часа, за которые она ничего не добилась.

Она вернулась домой около половины пятого. Белое вино, выпитое за обедом, подействовало на нее усыпляюще, поэтому она легла подремать двадцать минут, которые превратились в

⁵ Борхес Хорхе Луис. Новое опровержение времени // Борхес, Х. Л. Новые расследования. – 2015.

час. Она встала в половине шестого и еще минут сорок отвечала на сообщения и читала записи в социальных сетях.

Было уже шесть вечера, когда она решила закончить пресс-релиз, но ей пришлось отложить его на потом, потому что в электронном ящике ждали пятьдесят новых сообщений, требующих срочного ответа. Она ответила на самое главное и извинилась перед писателем, который спрашивал, не отправила ли она в газету пресс-релиз о его последней книге.

В этот момент она вспомнила, что ей нужно договориться с журналистами о проведении интервью с другим писателем, который должен был приехать в город на следующий день. Было уже почти восемь вечера, застать в редакции никого не удалось; она отправила на всякий случай несколько сообщений, словно бросала в море письма в бутылках. Один из журналистов ответил, что в этот вечер он собирается на гала-концерт по случаю вручения литературной премии.

Потом ей позвонила мама, уверенная, что дочь уже закончила работу, и они целый час проболтали ни о чем. После этого разговора моя подруга быстро поужинала и отправилась на церемонию награждения, которая позже переместилась в соседний бар. Напитки стоили ей 20 евро, а такси до дома еще 10.

Выслушав эту историю, я представила подруге краткий отчет о ее рабочем дне:

- Часы эффективной работы (время, посвященное социальным сетям и мессенджерам не всегда можно отнести к ним): максимум 2–3.
- Выполненные задания (за которые можно выставить счет): 0.
- Деньги, потраченные на такси и напитки: 52 евро.
- Прибыль, полученная в этот день: 0 евро.
- Средний размер ежедневных фиксированных расходов, не считая дополнительных расходов (аренда, счета, кредиты, мобильный телефон, взносы и т. д.): 105 евро.
- Баланс дня: –157 евро.

Моя подруга поняла, что, независимо от навыков и контактов, она не выберется из ямы, если не будет тратить свое время так, будто она работает в компании. Это потребует составления графика, избегания отвлекающих стимулов и четкого разграничения рабочего времени и того, что предназначено для общественной жизни. Она не контролировала свое время и свои деньги и, следовательно, свою собственную жизнь.

Только начав управлять своей жизнью, мы станем свободными.

Украсть час в день

Томас Корли, американский финансовый консультант, которому я посвящу больше места в дополнении в конце этого раздела, на протяжении многих лет изучал привычки богатых людей. Одной из наиболее красноречивых является подъем с постели раньше остальной части человечества. Некоторые просыпаются даже за три часа до начала рабочего дня. Корли, оратор и автор нескольких книг, объясняет это так: «Подъем в пять утра для того, чтобы справиться с тремя самыми важными вещами, которые вы собираетесь выполнить в течение дня, позволяет вам восстановить контроль над своей жизнью. Вы чувствуете, что действительно управляете ею».

Перерывы в течение дня создают впечатление бесконечной нехватки времени, из-за чего мы бессмысленно мечемся и убеждаемся, что не имеем никакой власти над собственной жизнью.

Как я пыталась доказать в предыдущей главе, *ключом к успеху является не просиживание штанов, а способ мышления*. Корли отмечает, что почти все богатые люди оставляют

себе некоторое время на размышления в течение дня – желательно утром. Это упражнение, которое вы можете легко включить в повседневную рутину и которое принесет немедленные результаты.

Вам просто нужно следовать приведенным ниже советам.

- Потратьте не менее двадцати минут на постановку ключевых целей на день и сделайте все возможное, чтобы их достичь.
- Ограничьте время, затрачиваемое на отвлекающие факторы, которые не дают вам ничего (даже отдыха), такие как социальные сети или мобильные сообщения.
- Сделайте паузу в середине дня, чтобы проверить, занимаетесь ли вы этими важными делами.
- По окончании рабочего дня выделите пятнадцать минут, чтобы задать себе несколько вопросов и сделать заметки. Удалось ли мне сегодня сделать всё запланированное? На что я потратил свое время? Соблюдал ли я разделение на работу и отдых? Что я могу сделать, чтобы работать более эффективно и зарабатывать больше денег? Какова моя цель номер один на завтра?
- Как только вы закончите этот самоанализ, оторвитесь от своих обязанностей и посвятите последние часы дня отдыху.

Многозадачность? Нет, спасибо

Многозадачность переоценивают. На собеседованиях часто прямым текстом спрашивают, можете ли вы делать сразу несколько вещей, как будто это умение делает вас образцовым сотрудником. Так вот, знайте, что многозадачность – один из самых больших провалов технологической эпохи.

Многочисленные эксперименты подтверждают ее пагубные последствия. Во время исследований, проводимых Hewlett Packard и Институтом психиатрии Лондонского университета, был введен термин «инфомания» для обозначения психических расстройств, вызванных среди прочего постоянным отвлечением от работы.

Сообщалось даже, что непрерывные бомбардировки электронными сообщениями и звонками, которые мешают работе (иногда мы даже не прерываем ее, чтобы ответить на сообщение или звонок, а стараемся выполнять обе задачи одновременно), снижают производительность в той же степени, что бессонная ночь или веселая вечеринка с алкоголем.

Абстрагируясь от достоверности этих утверждений, скажу: правда в том, что одновременное решение нескольких задач не делает нас сверхчеловеком – скорее наоборот. Мозг не многозадачен и никогда таким не станет. Он может наилучшим образом адаптироваться к требованиям нового времени, но за счет снижения производительности и, как доказывает преподаватель Калифорнийского университета Глория Марк, значительного стресса и фрустрации.

Но есть и хорошая новость: если мы не выполняем несколько действий одновременно, ничего плохого не происходит. Наоборот, мы достигаем целей. Концентрация внимания на настоящем моменте – на текущей задаче – сама по себе приносит пользу и является основой метода ФО.

Поэтому стоит бороться с отвлечением внимания при помощи тренировки, которая начинается с простых упражнений: избегайте соблазнов,

переведя мобильный телефон в бесшумный режим и закрыв лишние закладки в браузере; организуйте рабочий стол, чтобы достичь спокойствия ума; пользуйтесь интернетом только в случае необходимости; составьте список дел по степени их важности и сложности, разделив более трудные дела на подзадачи, которые помогут вам сосредоточиться на определенной деятельности.

Каждая минута на счету

Фильм «Время» с Джастином Тимберлейком и Амандой Сейфрид заставил меня задуматься о реальной стоимости денег... и времени. Действие происходит в 2161 году. В день двадцать пятого дня рождения у каждого из героев заводятся на левом запястье часы и начинают отсчитывать двенадцать месяцев, которые закончатся остановкой работы сердца. Все пытаются оттянуть этот трагический момент. С одной стороны, они тратят время (выпить кофе стоит четыре минуты), с другой – работают, чтобы получить его. Время – это валюта, за которую можно купить все, от базовых продуктов до самых причудливых предметов роскоши. Бедные из кожи вон лезут, чтобы получить лишнюю минуту жизни, а богатые могут жить вечно.

Звучит как научная фантастика, но... вы когда-нибудь задумывались, сколько времени вам нужно работать, чтобы заплатить за выпитый в течение года кофе, батончики из автомата, летний отпуск или одежду, которую вы купили в этом сезоне?

Британский журналист и эксперт по экономии Мартин Льюис создал сайт www.moneysavingexpert.com/shopping/demotivator⁶ – цифровой инструмент для расчета того, сколько денег потребляют эти расходы в год и сколько недель работы они требуют, в зависимости от вашего дохода.

С помощью этого оригинального калькулятора вы можете, например, рассчитать, что закуска и пиво, на которые вы заходите в бар после работы, крадут у вас три недели в год и что если вы будете культивировать эту привычку до конца своей профессиональной карьеры, потратите на нее круглую сумму, которую могли бы потратить на другие вещи... или нет. Решать вам, но делайте это сознательно. ФО в чистом виде.

Воры времени (и денег)

Наполеон Бонапарт сказал: «Существуют воры, которых не наказывают, но которые крадут у людей самое ценное – время». Если мы не концентрируем все внимание на настоящем моменте, мы грабим самих себя.

Лень, постоянное ворчание, страх сказать «нет» или болезненный перфекционизм пожирают эту драгоценность. Моя бабушка часто говорила мне: «Ты собираешься дуться всю оставшуюся жизнь? Если нет, то не теряй времени и начинай действовать».

Я завершу эту главу списком величайших пожирателей минут, часов и всей жизни, с которыми мы должны бороться в наши дни.

- Праздные люди (тот, кто привык бездельничать, одновременно обладает уникальной способностью отбирать время у тех, кто очень занят).
- Социальные обязательства, в которых мы участвуем по принуждению.

⁶ Советуем посетить сайт moneysavingexpert.com, которым занимается М. Льюис.

- Социальные сети, телевидение и другие отвлекающие факторы. Как сообщает исследование Digital 2018, проведенное Hootsuite и We Are Social, испанцы сидят в интернете по 5,2 часа в день, 2,53 часа тратят на просмотр телевизора, а 1,38 – на социальные сети.
- Спам, группы в мессенджерах и тому подобное.
- Покупки в последнюю минуту (незапланированные покупки продуктов питания «из-за нехватки времени» заставляют нас лишний раз посещать магазины, обычно более дорогие).

Поскольку каждый из нас уникален, не исключено, что у вас крадут время другие воры. Вопрос в том, как вы можете освободиться от них или свести к минимуму воровство.

Я готова поспорить, что, как только вы зададите себе этот вопрос, ответ придет сам собой.

РЕЗЮМЕ

- Утечка времени мгновенно превращается в утечку денег.
- Выделение получаса на организацию начавшегося дня – чрезвычайно выгодная инвестиция.
- Каждый раз, когда мы что-то покупаем, мы платим за это своим временем, своей жизнью.
- Выявление воров времени является важным шагом на пути к восстановлению контроля и увеличению прибыли с меньшими расходами.
- *Осознанность времени = финансовая осознанность.*

Жизненный минимализм

Почему чем меньше у вас есть, тем больше вы получаете

Нас приучили к образу богачей, которые плавают в деньгах – некоторые буквально, как Скрудж Макдак, ныряющий в бассейне, заполненном долларами и золотыми монетами.

Между тем в настоящее время благосостояние принимает совершенно иной характер. Раньше правители были толстыми, а народ – худым и недоедающим, сегодня же ожирение затрагивает в странах первого мира прежде всего низшие классы, потребляющие больше нездоровой пищи с содержанием жиров худшего качества.

Те, у кого маленькие, скромные квартирки, часто страдают синдромом собирательства, в то время как все больше и больше миллионеров живут в больших пустых пространствах, почти как буддисты.

Я поняла это недавно во время визита к другу-экономисту, который после расставания с женой переехал в лондонский Хаммерсмит. Меня не удивило, что он выбрал именно этот район – инвестиции в Азии позволяют ему жить комфортно, – но поскольку детей нет, я ожидала небольшую квартиру, в которую он запихнул бы свое имущество.

Когда он открыл мне дверь, моим глазам предстала огромная квартира викторианской эпохи, с высокими потолками, белыми стенами и просторными комнатами... Почти никакого декора, всего несколько произведений искусства и мебель, необходимая для жизни одинокого мужчины.

Первым, что мне пришло в голову, был вопрос: почему этот человек платит целое состояние за квадратный метр, если арендованная им квартира практически пуста?

Когда вы прочтете следующий рассказ, ответ вам покажется очевидным: потому что он может получить все. Вот почему ему не нужно собирать предметы *на случай, если вдруг они когда-то потребуются*. У него уже есть все, что нужно.

Бездомный миллионер

Николас Берггрюен, основатель и президент Berggruen Holdings, владеет активом на сумму 1,5 миллиарда евро, как сообщает журнал Forbes. Тем не менее до недавнего времени у него не было собственного жилья. Он постоянно летал на самолетах и жил в дешевых отелях, а во время пребывания в родном городе ночевал в одном из корпоративных офисов. Он решил купить дом только после того, как стал отцом.

Трудно представить себе более экономную, аскетичную жизнь. Несмотря на огромное состояние, Берггрюен не любит излишеств, у него нет ни яхты, ни роскошного автомобиля. Благодаря этому он получил прозвище Бездомный Миллионер и образ эксцентрика, который носит все свое имущество в одной сумке.

Он обратился к минимализму в возрасте сорока пяти лет; вскоре после смерти отца он потерял треть своего имущества, когда лопнул жилищный пузырь и разразился финансовый кризис.

«Я ничего не почувствовал и подумал про себя: а если бы я все отдал просто так? Так жить проще. Я не привязываюсь к материальным вещам, – объяснил он в интервью Vanity Fair. – Мне нужен только мобильник».

По сей день у него нет собственного офиса.

Уже в двадцать шесть лет он управлял собственным инвестиционным фондом. Он занимался бизнесом, благодаря которому за короткое время накопил огромное состояние, значительную часть которого реинвестирует в общество.

Это не пустые слова. Институт Берггрюэна – «мозговой центр», занимающийся поиском новых эффективных форм управления в глобализированном мире (который стал чем-то вроде неофициального G20) – был создан благодаря его пожертвованию в размере 100 миллионов долларов. Довольный перспективными результатами работы института, в 2016 году он пожертвовал еще 500 миллионов на расширение деятельности.

Его вторая страсть – искусство. Он дружит с потомками Пикассо, покупает произведения искусства и отдает их музеям. Его крупнейшим вкладом в развитие культуры станет будущее строительство Центра философии и культуры при Институте Берггрюэна – современного, вне-временного здания, в котором смогут медитировать, работать и изменять взгляды мыслители со всего мира.

Бездомный миллионер, высказывающийся против накопления предметов, заключает: «Деньги – это энергия. Если вы не используете ее для чего-то ценного, вы просто растрчиваете ее впустую».

Мало, но хорошо

Когда мы слышим слово «минимализм», перед глазами предстает белая светлая комната с немногочисленными предметами мебели в нейтральных тонах, как квартира моего коллеги. Однако минимализм – это, прежде всего, образ жизни, стремление *избавиться от того, что не нужно, чтобы радоваться тому, что важно*.

Дело не только в том, чтобы получать все меньше и меньше или избавляться от вещей из принципа. ФО предлагает нам сосредоточиться не столько на том, с чем мы расстаемся, сколько на пространстве, которое мы создаем, чтобы в будущем в нашей жизни было больше времени, больше творчества и – почему бы и нет? – больше свободы.

Помните, как одевался Стив Джобс? Чтобы сэкономить время, он всегда носил одинаковую водолазку, разработанную Иссэй Миякэ.

Процесс избавления от лишнего дает вам возможность узнать, что важно и что на самом деле означает быть счастливым. Выбирая минималистский образ жизни, мы перестаем сравнивать себя с другими, с теми, у кого больше вещей или у кого вещи лучшего качества. Мы также перестаем бояться будущего и утраты того, что с таким трудом добыли.

Четвертое правило

В 2018 году в список самых продаваемых книг США вошла книга Джордана Питерсона «12 правил жизни. Противоядие от хаоса». Правило номер четыре действительно освобождает: *вместо того, чтобы сравнивать себя с другими, сравнивайте себя с тем, кем вы были вчера*.

Оно соответствует правилам жизненного минимализма, и не только потому, что, занимаясь своими делами, мы облегчаем себе жизнь. Соревнуясь исключительно с самим собой, вы всегда будете побеждать. Каждый способен преодолеть свои слабости, каждый может быть лучше в том, что делает. Нам не нужно собирать предметы, хвастаться ими или что-то кому-то доказывать, потому что только мы знаем, стали ли мы лучше.

Быть минималистом не означает отказываться от всего и возить все имущество в сумке, как это делал Берггрюен. А в том, чтобы иметь *только*

то, что необходимо и что делает вас действительно счастливым. Отвечая на следующие вопросы, вы, возможно, обнаружите, что тоже стремитесь к такому минимализму.

Вы предпочитаете иметь пятнадцать рубашек в шкафу, большинство из которых никогда не надеваете, или две, с которыми вы отождествляете себя и в которых чувствуете себя хорошо, хотя они стоили дороже?

Вы бы предпочли иметь четыре убогие квартирки, которые постоянно доставляют вам проблемы и приносят дополнительные расходы, или один приличный дом, где чувствуете себя как рыба в воде?

Вы предпочитаете иметь группу из тридцати друзей, которые приходят и уходят, или троих надежных друзей, которые хотят лучшего для вас и на которых вы всегда можете положиться?

Если в каждом из вопросов вы выбрали второй вариант, значит, вы настоящий минималист.

Почему мы занимаемся накопительством?

Капиталистическая система, в которой мы живем, научила нас тому, что нашу личность и ценности отражает наше имущество. Стиль одежды, книги, которые мы собираем на полках, автомобиль, на котором мы ездим... не говоря уже о последователях религии Apple.

То, что у нас есть, постепенно превращается в то, кем мы являемся. Предметы становятся нашим товарным знаком, мы нуждаемся в них все больше и больше, пока они, наконец, не сделают нас рабами. Мы должны тратить время, энергию и деньги, чтобы заботиться о них и защищать их.

У нас дома много вещей, которые мы никогда не используем. Мы держим их из страха, что когда-то они могут нам пригодиться. Такое мышление типично для менталитета, ориентированного на будущую нехватку, а не на нынешнее изобилие.

Хомяки набивают зерно за щеки, которые в конечном итоге выглядят так, как будто вот-вот лопнут. Точно так же человек имеет тенденцию накапливать ненужные вещи, из-за чего возникают проблемы с местом... и с деньгами.

Одно дело – ездить на компактном автомобиле, которым пользуется вся семья, или еще лучше – передвигаться на общественном транспорте. И совсем другое – иметь две большие машины, оплачивать парковочные места, страховку, ремонт и так далее. Это правило применимо ко многим другим вещам. *Владение большим количеством вещей, чем нам нужно, приводит к дополнительным тратам.*

Тогда почему мы так много собираем?

Может быть, потому, что, когда мы находим новую работу, мы покупаем новое платье или мобильник, воображая, будто они сделают нас счастливыми. Как говорится: новая метла лучше метет.

Драма заключается в том, что мы быстро привыкаем к вещам, которые нам было так трудно получить, и перестаем ценить их. Через некоторое время нам становится скучно, и мы снова смотрим на то, чего у нас нет.

Мозг ищет, прежде всего, новизну. Неважно, сколько мы накопим: как только нам удастся что-то получить, мы начинаем стремиться к следующей цели. Не это ли есть несчастливая жизнь?

Закрытый контейнер

Недавно к нам пришел друг, который много лет работает директором отелей в Латинской Америке и Азии. Время от времени он меняет место жительства и организует переезд. Он упаковывает вещи семьи из четырех человек в контейнер, а в самолет берет только один чемодан.

Был декабрь. Ошеломленный толпами людей на улицах Лондона, друг рассказал нам о своем приезде на тихий Бали, где он недавно работал. Оформление документов, необходимых для подписания договора, получения права на жительство и других формальностей, заняло больше времени, чем он ожидал, из-за ограничительных законов, которые применяются в Индонезии в отношении приезжающих туда на работу иностранцев.

В течение двух с половиной месяцев у него не было доступа к контейнеру. Но то, что поначалу казалось всей семье трагедией, оказалось подарком судьбы, потому что они поняли, как мало им нужно для жизни.

Это открытие было настолько освобождающим, что, когда они наконец вернули все свои вещи, решили избавиться от многих из них.

Я сама испытываю похожие ощущения, когда отправляюсь в путешествие. Выйдя из дома, я часто понимаю, что забыла взять то, что хотела. Я переживаю всю дорогу, но, оказавшись на месте, наслаждаюсь отдыхом и мне всего хватает.

Секрет студии Pixar

Одно из правил, привитых сценаристам, работающим в студиях Pixar, гласит: «То, о чем мечтает персонаж, отличается от того, что ему действительно нужно». Очарование таких фильмов, как «История игрушек», заключается в эволюции героя. В начале истории Шериф Вуди хочет быть любимой и единственной игрушкой Энди, но на самом деле он должен научиться сотрудничать, и ему нужен друг, которого он находит в Баззе Лайтере.

Если вы хотите попрактиковаться в минимализме, задайте себе эти два вопроса:

О чем я всегда просил?

Что мне нужно, чтобы расти как человеку?

На продажу: используйте то, что вам не нужно

Как только мы поймем, что нам действительно нужно, мы обнаружим, что можем обойтись без многих вещей – тех, что мы бессмысленно накапливали. И поскольку эта часть книги посвящена зарабатыванию денег, вы обнаружите, что также можете пополнить свой счет, освобождая место и облегчая свою жизнь.

Избавление от ненужных вещей освобождает разум и приносит пользу. Даже если вы выставите на eбaу или Wallapopie предметы небольшой стоимости, в итоге получите незапланированную наличность, которую можете перевести на сберегательный счет или инвестировать во что-то, что даст среднесрочные выгоды, например в последипломное образование или другой вид обучения – хотя бы обычные языковые курсы, которые улучшат ваши шансы на повышение.

Мне очень нравится идея организованных в Великобритании car boot sales – продаж из багажника. Каждое лето на огромном лугу собираются тысячи людей, которые продают то, что

поместилось у них в багажнике. Таким образом, они не только собирают деньги и совершенствуют свои торговые навыки, но и дают вторую жизнь домашнему и садовому инвентарю, который в противном случае, вероятно, приземлился бы в мусорный бак, способствуя загрязнению окружающей среды.

Первым шагом к получению этого дополнительного капитала является составление списка предметов, которые вы не использовали в течение многих лет и которые пылятся в вашей квартире. Вот несколько примеров:

- Ящик с инструментами, который вы никогда не открывали.
- Гитара или усилитель для начинающих.
- Одежда, которую вы не носите, потому что она слишком мала (но вы держите ее на случай, если похудеете) или вы еще не нашли, с чем ее сочетать.
- Практически неиспользуемый фотоаппарат, за который в этом году вы могли бы получить немного денег, но в следующем он ничего не будет стоить.

От некоторых вещей нам трудно избавиться, потому что, когда мы их покупали, они стоили очень дорого; мы редко их использовали и думаем, что они еще не состарились.

Возьмите, к примеру, это дорогое платье, которое вам очень нравится, но которое перестало вам подходить. Оно занимает место в шкафу и в вашей голове. Каждый раз, натываясь на него, вы злитесь, что не можете его надеть. Если спокойствие что-то значит для вас, избавьтесь от платья, продайте его или отдайте... Не позволяйте ему продолжать красть у вас время, пространство и энергию.

Не думайте о том, чего оно вам стоило. Не обманывайте себя, на данный момент оно не настолько ценно.

Подарки из прошлого

Всё, что у вас есть, вся одежда в шкафу, научные достижения и всё остальное – просто подарок. Подарок, который ваше прошлое Я преподносит вашему нынешнему Я; вам решать, хотите ли вы принять его сегодня. Все просто: у вас нет никаких обязательств перед вашим прошлым Я, кроме момента размышления о том, пригодятся ли вам эти подарки здесь и сейчас.

Самое приятное то, что прошлое Я уже выполнило задачу и ушло, того человека больше не существует. Существует только ваше нынешнее Я.

Сет Годин

Список Элейн

Преимущества освобождения от ненужного – и речь не только о домашних вещах – бесспорны. Поучительный пример дала нам четверть века назад деловая женщина Элейн Сент-Джеймс. В какой-то момент она почувствовала, что ей надоела ее жизнь, настолько напряженная, что в ней не осталось никакой радости. Для гигиены ума Элейн заперлась на несколько дней в домике в лесу и вышла из него со списком вещей, которые должны были упростить повседневность.

Вот некоторые из них:

- Уменьшить беспорядок в жизни.
- Освободиться от ненужного хлама.

- Переехать в меньший дом.
- Купить меньший автомобиль.
- Сократить гардероб.
- Продать эту проклятую лодку.
- Не отвечать на телефон только потому, что он звонит.
- Лучше арендовать, чем покупать.
- Избавиться от всего ненужного.

Ее программа упрощения жизни состояла из ста пунктов, которые она рассмотрела в бестселлере «Живите легко и просто!». Интересно, что после того как она избавилась от почти всего, она заработала миллионы на своем учебнике.

Очевидно, что чем больше у нас есть, тем дороже нам обходится жизнь и тем больше у нас забот.

Кроме составления собственного списка по примеру того, который сделала Элейн Сент-Джеймс, каждый раз, когда вы захотите купить что-то, чего не можете себе позволить или что по какой-то причине будет для вас грузом, вспомните индийскую пословицу, которая гласит: вы владеете только тем, что нельзя потерять при кораблекрушении.

Был прав Оскар Уайльд, который, прибыв в Соединенные Штаты, сказал во время таможенного оформления: «Мне нечего декларировать, кроме своего гения».

РЕЗЮМЕ

- Все больше и больше людей, которые могут иметь все что пожелают, избегают накопления и избавляются от ненужного.
- Деньги – это энергия, тратьте ее правильно.
- Лучше иметь мало вещей хорошего качества, чем много вещей, которые занимают место и приносят нам дополнительные расходы или заботы.
- Имея больше, чем вам нужно, вы теряете деньги и время.
- Счастье – это путешествие между тем, о чем вы мечтаете, и тем, что вам действительно нужно.

Круг влияния

Скажи мне, кто твой друг, и я скажу тебе, сколько ты зарабатываешь

Один предприниматель из Леона однажды сказал мне, что бедные должны приглашать на обед богатых. Я думала, он ошибся, но он поспешил объяснить: «Нужно приглашать богатых, чтобы узнать, как они делают то, чего не можем мы».

И, возможно, — добавлю я — для того чтобы воспользоваться их помощью, даже если это произойдет не сразу. Успешные люди обычно работают над несколькими проектами одновременно, поэтому разговор в ресторане или на вечеринке может принести плоды только через несколько месяцев, когда предприниматель будет искать кого-то с вашей квалификацией.

Это не обязательно должны быть большие шишки. Джон Ф. Хелливелл и Хайфанг Хуанг проанализировали данные опроса, в котором приняли участие пять тысяч канадцев, и пришли к выводу, что удвоение числа друзей увеличивает наше благосостояние в той же степени, что и пятидесятипроцентный рост доходов. И самое приятное то, что со временем наши доходы действительно начинают расти. Наличие правильной сети друзей положительно влияет на наше чувство эмоциональной безопасности и креативность, поскольку другие люди являются источником вдохновения, стеной, от которой отскакивают наши идеи.

Поэтому, подбирая друзей, старайтесь не судить их и не навешивать ярлыки; выбирайте людей, а не должности. Ищите людей, которые умны, мотивированы и оптимистичны, независимо от того, какую функцию они выполняют в своей компании в данный момент или каков масштаб их бизнеса.

Во-первых, потому, что легче общаться с кем-то, кто только начинает карьеру. Представьте, что Джордж Лукас встретил Харрисона Форда, когда тот работал плотником в доме актера Гленна Форда. Режиссер не предполагал, что этот парень с пилой и молотком зарабатывает для него 6 миллиардов долларов.

Во-вторых, интересный человек — независимо от того, где он работает, — позволяет расширить сеть контактов. Однако не забывайте, что плодотворная сеть основана на ценностях окружающих вас людей. Список из тысячи бесполезных контактов ни к чему не приведет.

Никогда не известно наперед

У меня есть приятельница иранского происхождения, которая родилась в Ньюкасле и работает декоратором интерьера. На одном из мероприятий ее познакомили с IT-консультантом. В ходе беседы выяснилось, что мужчина должен расширять бизнес, если хочет сохранить статус. Она предложила ему помощь, на что он с чувством собственного превосходства ответил, что не представляет, как она это сделает.

«Ну, тогда хотя бы скажите мне, чем именно вы занимаетесь», — настаивала она. Мужчина ответил: «Я помогаю крупным банкам в реализации решений. Простите, но вы, наверное, никогда не слышали о людях, с которыми я должен был познакомиться».

Этот консультант нарушил в этот момент важнейшую заповедь нетворкинга: никого нельзя недооценивать. Он развернулся и ушел. Моя подруга только улыбнулась. Ее свекор является членом правления одного из

лондонских частных банков, и несколько женщин из круга его знакомых в последние годы поручили ей обустроить свои дома.

Золотой принцип нетворкинга звучит так: никогда не известно наперед. Как говорится в Послании к евреям: «Страннолюбия не забывайте, ибо через него некоторые, не зная, оказали гостеприимство Ангелам»⁷.

Как использовать ФО для создания сети поддержки наших проектов? Следует сосредотачивать внимание на моменте, когда мы общаемся с другими людьми. Таким образом мы проявим эмпатию и умело используем эмоции.

Мы должны осознать, как ведем себя по отношению к другим, – они узнают о нас только то, что мы им покажем. Внимание к каждой детали не противоречит естественности, лежащей в основе человеческих отношений. Давайте будем собой без лицемерия.

Ваш собственный алмаз

Представьте, что вы разговариваете в баре с кем-то, кого вам только что представили. Это генеральный директор компании, в которой вы всегда хотели работать. Что бы вы рассказали ему о себе?

Конечно, не то, что вы включили в свое резюме. По крайней мере, не сразу, потому что вначале важно вызвать положительные эмоции у собеседника. Позже придет время описать, чем именно вы занимаетесь. Начните с какой-то личной детали, которая позволит вам в нескольких словах определить, кто вы. С анекдота или решения – более или менее важного, – которое вы храните в памяти, как драгоценный алмаз.

Я, например, однажды сказала: «Я уже двадцать лет занимаюсь финансами и налогами, но переехала в Лондон, следуя своей мечте...» В этот момент собеседник засыпал меня вопросами, и я чувствовала, что он открыт для того, что я должна ему сказать. Не важно, мечтала ли я написать эту книгу или пела в хоре. Важно было то, что он увидел во мне что-то подлинное. И подлинность, и связанная с ней искренность бесценны на глобализированном рынке.

Современный *savoir-vivre*

*Savoir-vivre*⁸ может ассоциироваться с костюмированным фильмом, тем не менее в наши дни это ключ к созданию круга друзей, в том числе и в виртуальном мире. В чем заключается *savoir-vivre* в эпоху цифровых технологий? Ни больше, ни меньше – в проявлении глубокого уважения к себе и тем, к кому мы обращаемся, где бы мы это ни делали.

Речь идет не о том, чтобы притворяться кем-то другим и лучше продавать себя, и не о том, чтобы подлизываться, угождать кому-то, а об искренности и доброте в отношениях с другими людьми. Понимание того, с кем мы имеем дело (либо в реальном мире, либо через компьютер или мобильный телефон), позволит нам быть на одной волне с этим человеком.

Ящик с инструментами *savoir-vivre*

Чтобы не разрушить новые контакты, которые могли бы нам помочь в привлечении денег, воспользуйтесь тем, что я называю ящиком с инструментами *savoir-vivre*. Это что-то вроде

⁷ Послание к евреям 13:2.

⁸ *Savoir-vivre* (фр. *savoir* – знать, *vivre* – жить; «знание жизни») – общая культура, социальные навыки, хорошие манеры, знание существующих обычаев, общественных форм и правил вежливости, функционирующих в данной группе. – Прим. перев.

ящика Харрисона Форда; и я говорю не о том, в котором он держал стамеску и отвертки, а о комплексе качеств, которые сделают вас кем-то особенным.

Инструмент номер 1.

Подготовьтесь к уроку

Прежде чем написать письмо или лично познакомиться с человеком, который, по вашему мнению, может оказаться интересным, получите как можно больше информации о нем. Посмотрите, чем он занимается и как он это делает, какие ценности представляет его компания и какова ее миссия. Если вы знаете о нем немного больше, чем другие, скорее всего, вы зададите ему правильные вопросы или напишете комментарий, который поможет вам установить контакт. Если вы к тому же упомянете о каком-либо из его проектов или статей, это польстит ему и он легче вас запомнит.

Инструмент номер 2.

Отдавайте себя, ничего не ожидая взамен

Вы не сможете создать сеть знакомств с другими людьми, если постоянно будете пытаться что-то от них получить. Люди сразу распознают в вас хищника и перейдут в оборону. Вы должны понимать, что эффект от знакомства бывает разным. Данный контакт может помочь вам напрямую или предоставить доступ к людям, которые помогут в будущем. Просто потому, что, если какое-то знакомство в краткосрочной перспективе не конвертируется в приток денег на ваш счет, это не означает, что оно не сработало. В большом бизнесе точки *A* и *B* редко соединяются прямой линией.

Инструмент номер 3.

Уши – чтобы слушать, рот – чтобы молчать

Да, чтобы молчать. Когда вы переходите от виртуального знакомства к живой встрече, слушайте того, кто говорит с вами, будто он единственный человек в мире. Дайте ему время, говорите только тогда, когда это целесообразно, проявляйте интерес. Дейл Карнеги в книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» пишет, что «собственная зубная боль значит для человека больше, чем голод в далеком Китае, стувивший миллион людей»⁹, и на самом деле так и есть. Хорошие собеседники умеют фокусировать внимание на мелких деталях из жизни других, запоминать их и использовать в будущем, в тот момент, когда это может оказаться решающим.

Инструмент номер 4.

Прежде чем просить, найдите способ помочь

Гораздо легче просить что-то, когда вы даете что-то взамен или, по крайней мере, проявляете интерес по поводу дел другого человека. Это связано с инструментом номер 1. Если вы усвоили урок, вам будет легче найти что-то ценное, что вы могли бы предложить. Это может быть пустяком: подсказка о поездке или рекомендация о хорошем ресторане в вашем городе могут стать ключом к будущему разговору о бизнесе.

Последний удар молотка

После каждой встречи поблагодарите человека в мессенджере, в письме или по телефону – даже если это была только разведка, не завершенная никакими сделками.

⁹ Карнеги Дейл. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – 2022.

Благодарность – один из наиболее эффективных способов установления прочных отношений, которые в будущем приведут к доходу. Если вдобавок вы назовете конкретные причины своей благодарности, адресат воспримет ваши слова как искренние.

Мне не нужно говорить, как он будет рад, если получит рукописное сообщение.

Знакомый адвокат с большим удивлением рассказал мне, что после встречи с директором какого-то банка получил от него по почте открытку с благодарностью. Он был настолько удивлен, что всем рассказал об этом, высказавшись об отправителе в самых превосходных выражениях. На самом деле в наши дни это довольно необычно, тем более в деловом мире. Мы используем мобильные устройства целыми днями, поэтому, если нарушим схему и отправим рукописное благодарственное письмо, сможем добиться очень положительного эффекта.

Я привыкла к этому в Лондоне, где все присылают открытки (да, бумажные) с поздравлениями или благодарностями. Вы можете купить открытку для любого случая. Когда вы идете к кому-то на день рождения, добавьте к подарку или бутылке вина записку. Вы, наверное, подумаете: зачем, если я все равно поздравлю его лично?! Это не одно и то же. Вот в том-то и дело. Это еще один шаг вперед.

Нетворкинг для застенчивых

Социальные сети облегчили жизнь тем, у кого сердце замирает от одной мысли, что придется разговаривать с незнакомыми людьми, а тем более рекламировать себя, продвигать какой-то проект и зарабатывать на этом деньги. Тем не менее всегда наступает момент, когда нужно выйти из-за баррикад на открытое поле. Как укрепить уверенность в себе в таких ситуациях?

1. Практикуйтесь с людьми, которых вы уже знаете, с которыми работали, учились, или даже с другом или членом семьи. После нескольких бесед вы обретете уверенность в себе.

2. Приходите пораньше, неважно, это официальное мероприятие или неформальная встреча в баре. Тогда будет меньше людей, и вам будет легче общаться.

3. Чтобы начать разговор, задайте вопрос – пусть говорит ваш собеседник. Это легче, чем представиться самому в начале общения.

4. Не извиняйтесь ни за то, кем вы являетесь, ни за то, что просите о помощи. Когда-нибудь вы тоже сможете ее оказать.

5. Когда закончите разговор с собеседником, сделайте его своим союзником и попросите познакомить вас с другими.

6. Спокойно принимайте отказ или холодное обращение – вам не нужно дружить со всеми. Некоторые люди очень заняты или просто не хотят заводить новых знакомств. Кроме того, никто не говорил, что мы должны нравиться всем.

7. Прежде всего, помните об улыбке. О вас говорят не только слова, но и ваше тело, эмоции, которые вы проявляете. Даже если вы не увидите ожидаемой улыбки на лице собеседника, будьте щедры и подарите ему свою. Далай-лама сказал: «Никто не нуждается в улыбке больше, чем тот, кто не может улыбаться другим».

РЕЗЮМЕ

- Финансовый успех во многом зависит от вашей сети контактов.
- Никогда не стоит недооценивать собеседника, независимо от того, насколько скромным кажется его профессиональное положение.
- Внимательно слушать собеседника и проявлять искренний интерес к его делам – лучший способ расширить контакты и увеличить шансы познакомиться с людьми, которые могут вам помочь.
- Тот, кто сначала предлагает помощь, имеет больше шансов получить ее в будущем.
- Возвращение в аналоговую эпоху (например, к отправке открыток) – эффективный способ выделиться на фоне других.
- Нетворкинг – социальный навык, который можно приобрести.

Деньги как бумеранг

О возвратном эффекте щедрости

Хотя говорят, что этим миром правит эгоизм, каждый из нас испытывал удовольствие от щедрости. Помогая другим, мы чувствуем себя великолепно. И это заразно.

Упомянутый в начале книги Алехандро Ходоровски сказал: «То, что вы даете другим, вы даете себе. То, что вы не даете другим, вы отнимаете у себя». Можно истолковать этот афоризм так: зачем вам богатство, если вы им не делитесь? Незачем. Это все равно, что веселиться на вечеринке, где нет никого, кроме вас.

Многочисленные психологические исследования показали, что альтруисты, регулярно поддерживающие фонды или гуманитарные акции, более здоровы психически.

- Они меньше нервничают, особенно наблюдая за новостями, так как чувствуют, что активно участвуют в улучшении мира.
- Они выделяют больше эндорфинов – гормонов счастья, так как каждый день видят последствия своих действий и тем самым регулярно подзаряжают свои батареи.
- Они реже вступают в конфликты с другими, потому что альтруистическое отношение порождает эмпатию и увеличивает понимание.

Альтруизм благотворно влияет на наше психическое здоровье и, следовательно, на состояние наших финансов. Он улучшает самочувствие, повышает уверенность в себе, снижает стресс, увеличивает производительность на работе и позволяет вам лучше управлять временем.

Особенно мне запомнился эксперимент, финансируемый Цюрихским университетом. Собрали пятьдесят добровольцев и вручили каждому определенную сумму денег, которую они должны были потратить: одни на себя, другие – на подарок другу. Вы уже догадываетесь, что показала магнитно-резонансная томография мозга? У тех, кто выделил деньги кому-то другому, области, связанные с чувством счастья, активизировались гораздо сильнее. Самое интересное, что количество полученных денег и цена подарка здесь не имели ни малейшего значения.

Если бы альтруизм не был хорошим делом для тела и для души, великие бизнес-гении не тратили бы значительную часть своего дохода на улучшение мира, как это делает Билл Гейтс, о котором я сейчас расскажу.

Билл Гейтс раздает оптимизм

Ни для кого не секрет, что соучредитель Microsoft жертвует большую часть прибыли на гуманитарные проекты через фонд, который он возглавляет вместе со своей женой и Уорреном Баффетом. Он объясняет это так: «Мое имущество служит тому, чтобы помогать другим. Оно лежит на моем счету, но я его не проедаю».

Билл Гейтс не ограничивается тем, что помогает жителям развивающихся стран. В 2018 году он удивил американские СМИ оригинальной инициативой. Увлечшись книгой «Фактологичность» Ханса Рослинга, посвященной состоянию мира, он решил подарить по экземпляру каждому студенту, заканчивающему учебу.

Его щедрость принесла миллионы восхищенному издателю и сделала «Фактологичность» национальным бестселлером. На вопрос прессы, откуда взялась эта идея, Гейтс ответил, что новоиспеченные выпускники должны уметь усваивать позитивное видение будущего. Подзаголовок книги однозначен: «Десять причин наших заблуждений о мире – и почему все не так плохо, как кажется».

Поскольку в США широко используются электронные книги, достаточно, чтобы выпускники регистрировались на веб-сайте Гейтса, и когда они доказывают, что закончили учебу, получают код для загрузки электронной версии книги.

Неизвестно, сколько стоила вся эта акция, но если предположить, что официальная цена электронной книги составляет около 11 долларов, магнату из Кремниевой долины пришлось потратить на нее в общей сложности несколько миллионов.

Это смешная сумма, учитывая известность, которую его инициатива получила в мире, предоставляя рекламу как Фонду Билла и Мелинды Гейтс, так и Microsoft. Кампания такого масштаба, организованная агентством, стоила бы в сто раз дороже.

Билл Гейтс, конечно, действовал не ради рекламы, но это еще одно доказательство того, что щедрость окупается.

Нет лучшего лекарства или рекламы для собственного бренда, чем демонстрация того, что мы можем сделать мир лучше.

Может быть, вы думаете: но ведь я не богат. Повторяю: ФО улучшает отношения, связывающие нас с деньгами, независимо от капитала, которым мы изначально располагаем. Буддисты придерживаются принципа, что богат, кормящий всю общину монахов и монахинь, столь же щедр, как бедняк, бросающий в пруд остатки хлеба, чтобы накормить живущую в нем рыбу.

Мы не можем позволить себе пожертвование такого масштаба, какое сделал Билл Гейтс. Но, отдавая другим часть наших денег, средств, времени, внимания или энергии, мы чувствуем себя миллионерами в лучшем смысле этого слова: ценными и человечными. В предыдущей главе я писала, что следует отдавать, не ожидая ничего взамен, однако это не мешает принимать с распростертыми объятиями все, что нам будет дано, а этого, безусловно, будет немало.

Цитирую мать Терезу из Калькутты: «Отдайте миру лучшее, что у вас есть, и лучшее вернется к вам».

Но уметь отдавать – только первая часть уравнения. Чтобы эффект бумеранга сработал, нужно также уметь принимать.

Бумеранг Ма Юня

Ма Юнь родился в 1964 году в Китае и вырос в бедной семье в суровых условиях китайского режима. Он любил Форреста Гампа: «Форрест – простой парень, который никогда не сдается. Люди думают, что он глуп, но он прекрасно знает, что делает».

Ма Юнь начал изучать английский язык, разговаривая с туристами, которые приезжали в прекрасный город Ханчжоу. Он надеялся, что, зная язык, поступит в Гарвард, но провалил поступление десять раз и был вынужден искать работу.

Следующие несколько лет удача не улыбалась ему. Он не нашел работу, хотя прошел более тридцати собеседований. В KFC он был единственным из двадцати четырех кандидатов, которого не приняли, но даже это его не сломало.

Наконец Ма Юня приняли в McDonald's, но выгнали через несколько дней, потому что он не оправдал ожиданий босса.

Тем не менее юноша не собирался сдаваться. Он продолжал изучать язык Шекспира и интересовался интернетом. Он был уверен, что эти два инструмента обеспечат ему будущее.

Однажды он познакомился с Дэвидом Морли, подростком из Австралии, который как раз посещал его город. Они оба любили фрисби и быстро подружились. Дэвид пообещал, что когда-нибудь пригласит его в Ньюкасл, свой родной город на австралийском побережье, где вместо фрисби перекидываются бумерангом.

Они переписывались несколько лет, пока наконец Кен, отец Дэвида, не решил оплатить авиабилет лучшему другу своего сына. Он поселил его в своем доме и помог подучить английский, уверенный, что этот худощавый парень с раскосыми глазами может далеко пойти. Он даже оплатил ему курсы английского в Ханчжоу, и, когда Ма Юнь женился, участвовал в покупке дома для новобрачных, как будто это был его собственный сын.

Во время поездки в США Ма Юнь нигде не смог купить свое любимое пиво; именно тогда он решил создать интернет-компанию, которая позволила бы торговать в мировом масштабе. Так появилась платформа Alibaba, а Ма Юнь стал одним из самых богатых людей на Земле.

Недавно Ма Юнь сделал университету Ньюкасла самое большое пожертвование за всю историю австралийских учебных заведений – 26 миллионов долларов на помощь бедным студентам. Он никогда не забывал о корнях своего успеха.

«Каждый является тем, кто он есть, – подчеркивает Ма Юнь. – Я все еще тот парень, который зарабатывал двадцать долларов в месяц». Но, прежде всего, он не забыл, что человек, живущий на другом конце света, оказал ему когда-то помощь, ничего не ожидая взамен, просто потому, что поверил в него. Ма Юнь жаждал отплатить за помощь; он доказал, что щедрость – это бумеранг, такой же надежный, как те, которые бросают австралийские аборигены.

Умение принимать

Щедрость как привычка, притягивающая деньги, не должна мешать вам принимать с распростертыми объятиями и то, чего вы добились сами, и то, что упало с неба.

Существует ложное убеждение, что лучше давать, чем принимать. Гуманнее, благороднее, честнее. Однако такое мышление является побочным эффектом невроза бедности, о котором говорилось в начале книги. Часто бывает, что, когда кто-то хочет поделиться с нами деньгами, профессиональными или финансовыми возможностями, ценной информацией, нам становится неудобно, и мы чувствуем, что должны как можно скорее дать взамен что-то такое же или еще более ценное.

Чтобы эффект бумеранга сработал, помимо способности давать, мы должны выработать и способность спокойно принимать. Подумайте о такой банальной вещи, как комплимент. Если кто-то скажет вам, что вы великолепны в том, что делаете, не отвечайте лестью, ведь так вы отвергнете дар. Поблагодарите за похвалу, наслаждайтесь ею и работайте над тем, чтобы продолжать производить и дальше хорошее впечатление.

О том, как Франсеск Миральес довел себя до разорения

Мой друг, соавтор бестселлера «Икигай», переведенного на сорок два языка и занявшего первое место в британском списке самых продаваемых книг, – один из самых щедрых людей, которых я знаю. До такой степени щедрого, что он поделился с нами историей о том, как несколько лет назад довел себя до разорения из-за дисбаланса между отдачей и принятием.

Он не умел удерживать деньги, которые проходили через его руки, потому что с детства усвоил, что его долг – делиться тем, что у него есть: деньгами, связями, влиянием, работой, идеями...

Он давал займы, предоставлял кредиты, которые часто не возвращали, оплачивал чужие поездки и плохо управлял собственными финансами. Поскольку он не следовал принципам ФО, в какой-то момент выяснилось, что его счета пусты, а сам он банкрот. Он не мог платить

по таким важным счетам, как кредит на квартиру или займы, являющиеся результатом плохого управления деньгами.

Когда он рассказал о своей ситуации терапевту, тот ответил:

– Попросите денег у всех тех друзей, которым вы так помогли, они, безусловно, очень благодарны вам.

– Но... я никогда никого ни о чем не просил, – защищался смущенный Франсеск.

– Значит, самое время сделать это, – заключил терапевт.

Миральесу нужна была немалая сумма, поэтому он сжал зубы и написал письмо трем близким друзьям, которые могли иметь в распоряжении такие ресурсы.

Франсеск признался мне, что их реакция его ошарашила. Они не только сразу перечислили необходимые деньги, но и прямо поблагодарили за то, что он обратился к ним за помощью, предоставив возможность достойно отплатить другу.

Через несколько месяцев Франсеск смог отдать им весь кредит. Он получил больше, чем просто финансовую помощь, – он получил неопровержимое доказательство того, что друзья готовы сделать для него все, и это стоило больше, чем все золото мира.

РЕЗЮМЕ

- Показать другим, что мы можем улучшить мир, – лучшая реклама нашего бренда.
- Чтобы эффект бумеранга сработал, кроме того, чтобы давать, нужно уметь принимать, как и в браке – он обычно разрушается, если тот, кто любит, не позволяет любить себя.
- Вера в то, что принимать унижительно, в отличие от того, чтобы давать, – суеверие. Это две стороны одной медали.

Дополнение

Привычки тех, кому легко достаются деньги

В этой дополнительной главе, завершающей первый раздел, я расскажу о психических инструментах, которые используют люди, обладающие особыми способностями к достижению процветания. Для этого я обращусь к уже упоминавшемуся ранее специалисту по менталитету богачей.

Когда Томасу Корли было девять лет, его родители в одночасье перестали быть мульти-миллионерами и оказались на грани банкротства. С тех пор Корли не мог освободиться от двух вопросов:

Как мы получаем деньги?

Почему у стольких людей их нет?

Он годами искал ответы, детально анализируя жизнь трехсот миллионеров, построивших свои империи с нуля. И пришел к выводу, что *привычки – как хорошие, так и плохие – обуславливают наше финансовое положение*. Богатые поступают иначе, чем большинство людей, и благодаря этому привлекают деньги.

Как вы убедитесь, они придают большое значение деталям. Не только на работе или в компании, но и вообще в своей жизни. ФО в чистом виде.

В главе, посвященной времени, говорилось о том, что миллионеры встают раньше, чем остальные люди, выделяют несколько десятков минут в день, чтобы думать, и поручают другим делать то, в чем сами не хороши или что потратит их драгоценное время.

В этом приложении я расскажу о девяти других привычках богатых людей, которые кажутся мне актуальными и которые вы можете легко ввести в свою жизнь.

1. Они следуют за своими мечтами, а не за толпой. Успех не приходит как по волшебству, его нужно достичь; если мы вложим в это энтузиазм, реализация мечты может оказаться совершенно неожиданной. Богатые люди страстно стремятся к намеченным целям и не сдаются, пока не достигнут их, даже если никто в них не верит. Они руководствуются идеализмом и настойчивостью. Они не боятся отбиться от стада и охотиться на что-то особенное. По словам Корли, именно «нахождение в толпе является причиной того, что большинство людей никогда не добьются успеха».

2. Они не боятся просить о том, чего хотят. Мы часто отказываемся просить о помощи или о том, чего хотим, из страха быть отвергнутыми или доставить трудности людям, у которых есть мнение о нас. Миллионерам удается преодолеть эти страхи и доставать людей, пока те не согласятся выполнить их просьбу.

3. У них позитивный настрой. Быть оптимистом в долгосрочной перспективе, независимо от трудностей, чрезвычайно важно. Как утверждает Корли: «Если вы остановитесь, чтобы прислушаться к своим мыслям, вы обнаружите, что они в основном негативны. Вы увидите эти негативные мысли только тогда, когда заставите себя осознать их. Осознание имеет решающее значение». И добавляет: «Исследователи обнаружили, что с “негативной психической перспективой” гаснет треть вашего мозга».

4. Они заботятся о друзьях и помогают другим добиться успеха. Они стремятся установить контакты с людьми с позитивным отношением к жизни, строго установленными целями и восторженным подходом, и избегают пессимистов и критиков. Затем они поддерживают эти отношения и помогают друзьям в достижении их целей, чем в итоге приносят пользу самим себе.

5. У них есть наставник, и они не боятся критики. «Он направляет их на правильный путь, ведущий к быстрому обогащению», – пишет Корли. Эти руководители по успеху оказывают положительное влияние на их жизнь и активно участвуют в процессе принятия решений, как в бизнесе, так и в личной жизни. Люди в основном боятся критики, в то время как миллионеры очень ценят ее, потому что знают, что обратная связь необходима для того, чтобы «выяснить, что работает, а что нет. Обратная связь помогает понять, находитесь ли вы на правильном пути».

6. Они учатся на своих ошибках. Богатые идут на риск, но не импульсивно. Корли четко разграничивает эти два понятия. Они не отличаются врожденным мужеством, напротив, они способны «преодолеть страх неудачи и понести риск, который ранее вкладывали во всё предприятие». В 27 процентах случаев, которые Корли проанализировал, дела пошли не так, как ожидалось, но эти люди не сдались: они поднялись и начали снова, сделав выводы из того, что было совершено неправильно, и в итоге добились успеха.

7. Они постоянно читают. «88 процентов богачей каждый день тратят полчаса на самообразование или чтение учебников. Большинство читает не для удовольствия, а для того, чтобы получить или сохранить знания».

8. У них несколько источников дохода. Еще одна привычка, отличающая богатых, заключается в том, что они не зависят от одного средства к существованию, а ведут разные бизнесы, как говорится в пословице, не кладите все яйца в одну корзину. Примерно 65 процентов богатых людей, опрошенных Корли, уверяют, что свой первый миллион они заработали с помощью по крайней мере трех источников дохода.

9. Они придают большое значение экономии. Как я объясню в следующей главе, мы должны экономить не менее 20 процентов чистого дохода. Корли обнаружил эту привычку почти у всех миллионеров, являющихся предметом его исследований. Он заключает: «Когда вы получите свою первую зарплату, начните откладывать даже символические суммы на другой счет, к которому вы не сможете прикоснуться. Если вы будете так делать со всеми заработанными деньгами, то в конце концов выработаете привычку экономить».

Вместо того чтобы жаловаться, просто продайте себя

В своей книге «Думай как миллионер» Т. Харв Экер указывает на две ключевые черты, которые отличают богатых людей от бедных. Во-первых, *богатые не жалуются, а бедные – да*. Как пишет автор, жалуясь, вы становитесь живым магнитом для неприятностей¹⁰. Чем больше вы жалуетесь, тем больше неприятностей привлекаете.

Вы могли бы возразить, что легко не жаловаться, когда у вас много денег, но это неправда. Вспомним, что наше отношение к деньгам не зависит от их количества. Миллионер тоже мог бы жаловаться целыми днями, учитывая, что его бизнес и инвестиции наверняка подвержены постоянным колебаниям. Мы говорим здесь не о конкретных ситуациях, а о нашем характере, независимо от обстоятельств.

Во-вторых, *бедные не любят себя продавать*. У богатых, напротив, нет ни малейшей проблемы с тем, чтобы продвигать себя, они считают, что то, что они предлагают, важно и поможет другим в решении их проблем.

¹⁰ Экер Харв Т., Думай как миллионер: 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть. – 2021.

Плохие привычки

Несколькими страницами ранее я описала историю Ма Юня, основателя империи Alibaba. У этого китайского бизнесмена много привычек, упомянутых выше, и, кроме того, он знает, чего не следует делать, если хочешь разбогатеть.

В одном из интервью он сказал несколько важных слов о менталитете неудачников, которые всегда приходят мне на ум в трудные моменты. Поэтому расскажу о них.

«Хуже всего пытаться оказать услугу беднякам. Дайте им что-нибудь бесплатно, и они подумают, что это ловушка. Скажите им, что это такая маленькая инвестиция, и они заявят, что на ней много не заработают. Скажите им, чтобы они вложили большую сумму, и они ответят, что у них нет денег. Скажите им, чтобы они попробовали что-то новое, и они заявят, что не знают как. Скажите им, чтобы они попробовали свои силы в традиционном бизнесе, и они посчитают, что это слишком сложно. Скажите им, что это новая бизнес-модель, и они заявят, что это мошенничество. Скажите им, чтобы они открыли магазин, и они ответят, что у них не будет свободы действий. Скажите им, чтобы они начали новый бизнес, и они оправдаются тем, что у них нет опыта. У них всех есть несколько общих черт: они любят спрашивать Google, слушают друзей, которые в таком же отчаянии, как и они, размышляют больше, чем университетский профессор, и двигаются меньше, чем слепой. Спросите их, что они хотят делать. Они не смогут ответить вам».

Цель ФО – не только обратить внимание на то, что нужно делать, но и избавиться от мыслей, убеждений и привычек, присущих людям с менталитетом бедняка.

К этим вредным привычкам я хотела бы добавить еще три:

1. Прокрастинировать. Как говорил в шутку мой коллега: «Не оставляй на завтра то, что можно сделать послезавтра».

2. Избегать конфронтации, вместо того чтобы брать на себя ответственность и делать выводы.

3. Верить в то, что Вселенная что-то вам должна, поэтому достаточно просто сидеть сложа руки и ждать, пока небесные тела выстроятся в правильную линию.

Когда вы изучите все секреты ФО, то поймете, что небесные тела никогда не выстроятся в правильную линию, не существует хорошего времени для получения денег. Есть только настоящий момент. Сосредоточьтесь на финансовом настоящем, и ваша жизнь изменится.

РЕЗЮМЕ

- Люди, которые умеют получать деньги, делают то, чего не делаем мы, поэтому достигают других результатов.
- Хорошие и плохие привычки определяют наше финансовое положение.
- Жаловаться – типичная для менталитета бедняка черта, так же как и сомневаться вместо того, чтобы продвигать себя.
- Страх в любом виде и отсутствие активности – еще одна черта менталитета бедняка.
- Откладывание на потом, бегство от ответственности и ожидание подарка судьбы – гарантия, что вы застрянете в тупике.

Три правила зарабатывания денег

1. Деньги зарабатываются не за счет сверхурочной работы, а за счет поиска времени для обдумывания новых проектов.

Бедные продают свое время, богатые покупают его. Если вы хотите выйти из крысиных бегов, вам нужно выделить некоторое время, чтобы спокойно проанализировать свою ситуацию и принять решения, с помощью которых вы получите финансовую свободу. Вот почему самая важная встреча в вашем блокноте – это встреча с самим собой.

2. Избавьтесь от всего ненужного, чтобы сосредоточиться на существенном.

Накопление недвижимости и предметов препятствует процветанию – если только вы не собираетесь жить, сдавая это все в аренду. Во-первых, потому что вы ограничиваете свои инвестиционные возможности. Во-вторых, содержание большого имущества – это дорого и трудоемко. Если вы хотите продвинуться далеко, вам нужно иметь легкий рюкзак.

3. Качество ваших отношений с другими определяет шансы на успех.

Бедные должны приглашать на обед богатых, чтобы узнать их секреты и подражать им. Если вы окружите себя людьми предприимчивыми, позитивными, стремящимися к цели, несмотря на трудности, вам будет легче продвинуться вперед самому. Управление контактами так же важно, как и контроль расходов, потому что они могут привести нас как к успеху, так и к неудаче.

Как экономить деньги

Согласно несколько устаревшим стереотипам, богач воспринимался как человек, который подчиняется прихотям и не обращает внимания на издержки; а тот, кто экономит, – как скряга, не способный наслаждаться жизнью, диккенсовский Эбенезер Скрудж.

Первый стереотип по-прежнему актуален для людей с недостатками в финансовом образовании, особенно для спортсменов и других медиазвезд, которые часто больно падают на землю. Например, мы читаем, что автомобили, стоящие в гараже Флойда Мейвезера, стоили в общей сложности 15 миллионов долларов, и в то же время ходят слухи, что боксер оказался на грани банкротства. Как сообщает журнал Business Insider, его ежегодные расходы достигали 75 миллионов долларов, из-за чего он просрочил выплату по кредиту и не смог заплатить налоги.

Речь идет о тех, кто быстро разбогател, быстро привык к роскоши и уже не может от нее отказаться. Как утверждает Юваль Ной Харари в книге, упомянутой в начале, «как только человек привыкает к новому удобству, он принимает его как само собой разумеющееся»¹¹, и поэтому оно становится одной из потребностей.

Однако такой расточительности мы не встретим у бизнесменов вроде Марка Цукерберга, создателя Google Сергея Брина или основателя «Википедии» Джимми Уэйлса, которые знают ценность каждого цента.

Люди, легко получающие деньги, часто также очень экономны, как будто эти качества составляют две стороны медали. Они знают, что великие дела можно совершить, только если вы заботитесь о мелочах.

Усилия по увеличению доходов окажутся напрасными, если мы не возьмем под контроль расходы и не попытаемся их оптимизировать. Самый быстрый и практичный способ приумножить деньги – это сохранить их. То, что мы не будем тратить, послужит начальным капиталом, который мы сможем использовать для увеличения богатства.

Если вы хотите жить по правилам ФО, пришло время засучить рукава, составить баланс доходов и расходов, а затем подумать о том, как его можно улучшить.

¹¹ Харари Юваль Ной. Sapiens. Краткая история человечества. – 2019.

Пересмотрите свои финансы

Что говорит о вас соотношение доходов и обязательных расходов

Вы понятия не имеете, как много говорят о вас доходы и расходы. Как я уже упоминала во введении, достаточно взглянуть на выписку из кредитной карты, чтобы узнать, каковы ваши привычки и вкусы... то есть, куда утекают деньги. Однако мы должны сделать еще один шаг вперед. Действительно ли эта выписка отражает ваши цели и ценности? Вы можете из нее понять, что и кто для вас важнее всего?

Осознанность – это искусство дышать, концентрироваться на настоящем и избегать хаоса. Пришло время упорядочить ваши средства. В этой главе вы узнаете, как сознательно делать каждый денежный вдох и выдох и как покончить с финансовым хаосом.

Мы слишком часто повторяем: «Я понятия не имею, как я оказался в такой ситуации». Или: «Я не понимаю, как это возможно, что я работаю всю свою жизнь и не сэкономил ни цента». Поэтому отныне вы будете придавать значение каждой операции на счете и сознательно относиться к кошельку.

Следует учитывать расходы как порядка одного евро, так и тысячи, потому что в ФО не важна сумма. Все имеет значение, все может улучшить или ухудшить баланс.

Если вы недовольны своим финансовым положением, прежде чем реализовать план восстановления, определите, как выглядит ваша текущая ситуация.

Мне нужен диагноз!

Когда у вас что-то болит, вы идете к врачу. Вы записываетесь на анализы, на рентген, даже соглашаетесь, чтобы вас поместили в узкий туннель и сделали магнитно-резонансную томографию. У вас берут кровь, и через неделю вы получаете несколько бланков с результатами.

Нам нужно все это, чтобы понять, что происходит.

Когда вы садитесь на диету, вы меняете привычки и каждый день взвешиваетесь. Вы контролируете свою активность с помощью браслета последнего поколения, который считает шаги и измеряет частоту сердечных сокращений. Есть также приложения для записи вашего велосипедного прогресса и даже качества сна.

Мы привыкли измерять все, кроме своих финансов. И ФО говорит, что, хотя это обременительно, мы должны вести счета. Отправной точкой для исцеления домашней экономики является подсчет доходов и расходов.

Мы можем сделать это на бумаге с помощью калькулятора или использовать компьютерную программу. Я, например, люблю Excel, потому что он прост в использовании и интуитивно понятен – вам вообще не нужно быть специалистом в математике.

Какой бы метод вы ни выбрали, вы должны взять дело в свои руки. Используйте тот метод, который больше всего соответствует вашему образу жизни и – почему бы и нет? – который сделает эту задачу проще и приятнее. Тем не менее я советую вам (особенно в начале) самостоятельно записывать каждый свой доход и расход, а не работать с приложением. Так легче осознать положение дел.

Приложение Инес

Инес работала в лондонской художественной галерее, которую я возглавляла в течение года. Ей было двадцать четыре, она уже пять лет жила в Лондоне. Когда мы впервые вышли в город вместе, я поняла, что она записывает все расходы в приложение на смартфоне.

«Это приложение спасло мне жизнь, – объяснила она. – Причем буквально: если бы не оно, меня бы сейчас здесь не было».

Инес рассказала мне, что во время учебы она постоянно подрабатывала: на неполный рабочий день, в выходные, а также имела случайные одноразовые подработки. Наконец она нашла работу своей мечты, правда, первые три месяца ничего не зарабатывала.

Она знала, что с ее скромными сбережениями будет трудно, но ей хотелось попробовать. Она должна была знать, сколько именно она тратит, каждый фунт был на счету. Поэтому она загрузила приложение SPENDING и начала записывать свои доходы и расходы.

Она продолжает им пользоваться – это вошло у нее в привычку. Она рекомендует его своим друзьям, потому что не понимает, как это возможно, что они зарабатывают больше, чем она, и в конце месяца им всегда не хватает денег.

Приложение вычисляет, какая сумма остается ежемесячно после вычета фиксированных расходов. Кроме того, Инес обнаруживает, на что она тратит больше всего денег, какие расходы можно ограничить, а от каких невозможно отказаться, ну разве что в экстренной ситуации.

Если в середине месяца Инес видела, что не вписывается в бюджет, она искала дополнительную работу – почасовую или на выходные. А что лучше всего, она выработала привычку экономить. Это позволяет ей жить гораздо спокойнее, потому что она готова к любым изменениям.

Несколько советов перед тем, как вы приступите к пересмотру своих финансов:

- Решите, будете ли вы анализировать только себя или всю семью. Во втором случае следует заняться этим вместе с партнером.
- Приготовьтесь к моменту истины... о себе самом. Никто не пытается вас ни на чем поймать. Нет смысла обманывать! Это упражнение призвано помочь вам улучшить свой подход к деньгам, чтобы вы могли получить финансовую независимость и жить полной жизнью. Не пропускайте и не скрывайте свои расходы.
- Подсчитывайте доходы и расходы за один промежуток времени. Они в основном ежемесячные, но также есть ежеквартальные, ежегодные и еженедельные. В этом случае вы должны перевести их в месяцы, учитывая, что год составляет 52 недели (12 месяцев). Например, если вы платите 420 евро за страхование автомобиля один раз, введите 35 евро в месяц; если вы тратите 60 евро каждую неделю на покупки, после выполнения операции: $60 \times 52 : 12$ вы получаете 260 евро в месяц.
- Если ваши ежемесячные расходы не являются постоянными, определите среднее значение. Это немного усложнит расчет, но сделает вас спокойнее и избавит от потрясений, потому что в более легкие месяцы вы сможете отложить на более тяжелые.
- Будьте максимально точны в своих расчетах.

Легкая часть: доходы

Большинство из нас получают фиксированную зарплату, которую легко подсчитать. Людям, работающим на себя и имеющим переменный доход, следует ввести в таблицу средне-месячный доход за год. В этом поможет последний налоговый расчет.

Возможно, у вас также есть другие источники дохода, например:

- прибыль от сбережений и инвестиций, таких как проценты по вкладам или дивиденды;
- прибыль от недвижимости, например плата за аренду квартиры или гаража;
- семейное пособие, пособие по безработице, пособие по социальному обеспечению и

т. п.

Вы можете использовать следующую таблицу:

ДОХОДЫ	В среднем за месяц
Оплата труда или предпринимательской деятельности	
Прибыль от сбережений и инвестиций: проценты, дивиденды и т. д.	
Прибыль от недвижимости: фиксированная или временная аренда	
Пенсия	
Пособие по безработице или пособие по социальному обеспечению	
Семейное пособие	
Другие источники доходов	
СУММА ДОХОДОВ	

Ходить на работу тоже стоит денег

Как только вы подсчитаете свой доход, возможно, вы скажете: «Я думал, что зарабатываю меньше...» И, возможно, вы были правы. Потому что ходить на работу тоже стоит денег, хотя мы не всегда это осознаем.

Результаты опроса, проведенного компанией Regus, арендующей офисные помещения в более чем ста странах мира, показывают, что испанцы тратят почти 5 процентов своей зарплаты на поездки на работу в одиночку. К этому необходимо добавить расходы на скучную одежду, которую вы носите только в офис и которую часто приходится отдавать в прачечную, два кофе и шоколадку или другие закуски, которые вы покупаете в течение дня, и расходы на ежедневные обеды в городе и на оплату яслей или няню.

В следующей главе я подробно расскажу об этих мелких расходах.

К объективным расходам (иногда необходимым) следует добавить те, которые напрямую не связаны с походом на работу, но служат для компенсации разочарования, если работа не очень нас удовлетворяет, зато приносит много стресса.

Вот несколько типичных примеров: пиво, которое вы пьете после работы, чтобы снять стресс; импульсивный шопинг в результате того, что вы не любите свою работу; непродуманные покупки в супермаркете, сделанные в последний момент из-за отсутствия времени; массаж и другие восстановительные процедуры, чтобы смягчить последствия от длительного сидения в неправильном положении; и, наконец, «у меня нет времени, чтобы пойти в спортзал», хотя вы за него платите, или «свалить куда-нибудь на выходные, несмотря на расходы, потому что мне надо расслабиться и хотя бы забыть о понедельник».

Я сама так жила, когда работала в одном из агентств в лондонском Сити. У меня было очень мало свободного времени, и я много тратила, потому что много покупала не особо задумываясь. Хуже всего то, что я считала это нормальным. «Я так усердно работаю, что заслужила это!»

Если вы думаете о смене работы или вам нужен стимул для этого, я рекомендую упражнение, которое поможет понять некоторые моменты, хотя результаты могут вас расстроить. Заполните таблицу ниже (адаптируя к вашей ситуации отдельные категории и периодичность), и вы обнаружите, что зарабатываете гораздо меньше, чем думали.

Зарплата нетто	ежемесячно	1820,00 евро
Транспорт 5 %	ежемесячно	91,00 евро
Детский сад, няня	ежемесячно	200,00 евро
Кофе, чай	2 раза в день	55,00 евро
Вода, напитки	1 раз в день	33,00 евро
Перекусы	3 раза в неделю	15,84 евро
Еда в городе*	1 раз в день	168,08 евро
Пиво	3 раза в неделю	26,40 евро
Массаж	1 раз в месяц	35,00 евро
Одежда	ежемесячно	60,00 евро
Импульсивные покупки	ежемесячно	40,00 евро
Дополнительные незапланированные траты	ежемесячно	15,00 евро
Путешествие в качестве компенсации**	2 раза в год	50,00 евро
Зарплата нетто минус расходы	ежемесячно	1030,68 евро

* Далее оценивается в 7,64 евро в день

** Бюджет на путешествие в выходные: 300 евро

Теперь, когда вы подсчитали свой доход, пришло время заняться темной стороной финансов.

Расходы: покончить с облаком невежества

В таблице, представленной ниже, я выделила три категории, которые упростят вам классификацию расходов, но это ориентировочное разделение, которое учитывает только основные позиции. Если вы никогда не делали этого раньше, воспользуйтесь моей заготовкой, хотя было бы идеально, если бы вы составили собственный список.

- Основные расходы на жизнь. В этой первой категории мы сосредоточимся на постоянных, периодических расходах и тех, величина и частота которых являются переменными, но которые вы считаете необходимыми в текущей ситуации. Позже в книге мы рассмотрим, можете ли вы отказаться от какого-либо из них. Пока мы не будем оценивать расходы, мы просто их суммируем. Это довольно простая задача, поскольку мы знаем точную сумму и срок, в который она будет потрачена.

- Развлечения и покупки. Укажите здесь возможные расходы, которые зависят от ваших интересов.

- Исключительные ситуации. Такое бывает раз в год, и то не всегда. Как я объясняла ранее, следует пересчитать их на месяцы.

Основные расходы на жизнь	В среднем за месяц
Жилищный кредит / арендная плата	
Страхование жилья	
Взнос в товарищество собственников	
Коммунальные платежи	
Вода	
Газ	
Электричество	
Стационарный и мобильный телефоны	

Интернет	
Еда, напитки, чистящие средства, покупки для дома	
Расходы на уход за детьми и членами семьи	
Стандартные расходы на одежду	
Образование	
Здоровье, посещения врачей и лекарства	
Спорт / тренажерный зал	
Поезд / автобус / метро	
Рассрочка автокредита	
Страховка автомобиля	
Дорожный налог	
Парковка и гараж	

Бензин / топливо	
Обслуживание автомобиля, техосмотр	
Рассрочка частных кредитов	
Другие кредиты	
Другие налоги	
Другие страховки	
РАЗВЛЕЧЕНИЯ И ПОКУПКИ	
Книги / музыка / фильмы	
Кинотеатры / театры / концерты / спектакли / спортивные мероприятия	
Выходы с семьей и друзьями	
Прихоти: одежда, обувь, аксессуары	
Электроника, мобильный телефон, аксессуары	

Игрушки	
Косметика	
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СИТУАЦИИ	
Ремонт	
Праздники	
Каникулы	
Дни рождения, свадьбы и другие церемонии	
Пожертвования	
СУММА РАСХОДОВ	

Как только вы переосмыслите свои расходы, можете перейти к главам, где обсуждаются правила финансовой диеты, которые помогут вам избавиться от вредных привычек и достичь стабильности. Но прежде я хотела бы проанализировать одну из самых больших статей расходов и подумать о том, откуда взялась нынешняя неблагоприятная конъюнктура в сфере недвижимости.

Купить дом или не покупать – вот в чем вопрос

Покупка дома – это расходы, которые поглотят 30 процентов нашего дохода, тем не менее мы вкладываемся в нее силой инерции, не осознавая, к чему мы на самом деле так стремимся.

Мы считаем само собой разумеющимся, что должны купить дом или квартиру, не задумываясь о том, что это решение может отражаться на наших финансах в течение многих лет. Не обманывайтесь суевериями о том, что «аренда – это спускать деньги в канализацию» или что «покупка дома связывает на всю жизнь».

Нет единого правильного выбора между арендой и покупкой. Оба решения имеют одинаковое количество аргументов за и против.

Вся неразбериха обычно возникает из-за того, что мы путаем наши ожидания как инвесторов с нашими чувствами будущих владельцев, а это совершенно разные вещи.

Основной вопрос: зачем вы покупаете дом?

Я часто слышу от не совсем убежденных Пироманов: «Я купил квартиру, чтобы сэкономить, но сейчас у меня нет денег на погашение кредита, к тому же она мне совсем не нравится, и она обесценилась. Я не знаю, как избавиться от этого балласта».

В принятии решения вам может помочь оценка того, сколько лет вы будете использовать эту недвижимость. Если недолго, то покупка кажется нелогичной. Другими важными факторами являются ее местоположение и тип, а также то, отражает ли она ваши ценности и образ жизни.

С финансовой точки зрения ключевым моментом является то, *можете ли вы себе ее позволить, сколько вы можете заплатить, а также от чего вы готовы отказаться*. Если вы решите купить дом, вам, вероятно, придется от многого отказаться, а также вы столкнетесь с новыми расходами.

Говорят, что дьявол кроется в деталях, поэтому имейте их в виду, когда решаете просмотреть предложения.

«Я хочу большой дом с садом или террасой и общим бассейном». А вы думали о том, что вам придется тратить выходные на работу в саду и что с вами будут жить комары? На какую сторону выходит терраса и сможете ли вы наслаждаться ею? Не исключено, что ваш дом станет местом семейных встреч. Может быть, вам не хочется разговаривать и делиться полотенцами с соседями. К этому добавляются немалые затраты на поддержание дома.

Если вы общительный человек, любите вечеринки, и этот дом является отражением вашей личности, это супер.

Предположим, вы хотите жить в центре, чтобы близко ходить на работу. Имейте в виду, что вам придется инвестировать в звукоизоляцию, если вас беспокоит шум, и будьте готовы к ограниченному пространству. Если вы заботитесь о том, чтобы ваш дом был экологически чистым, у вас, скорее всего, будет меньший выбор.

Прежде чем влезать в такие серьезные инвестиции, попробуйте выполнить простое упражнение: представьте, как будет выглядеть ваш день в этом доме с того момента, как вы встанете с постели. Подумайте о повседневной деятельности, о преимуществах наличия большего пространства, а также о неудобствах. Это действительно дом, в который вы хотели бы возвращаться каждый вечер?

Поскольку ничто не вечно, возможно, со временем он перестанет соответствовать вашим потребностям, станет слишком маленьким или слишком большим, потому что изменится ваше семейное положение. Когда вы решаете купить дом или квартиру, вы также должны подумать о том, сможете ли вы когда-нибудь продать их или сдать в аренду. Будет ли легко найти кого-то, кто захочет жить там?

Правильный момент

Еще одна дилемма: когда самое время купить квартиру? Вы услышите различные мнения, особенно от риелторов. Правда в том, что (мы уже проходили это) трудно предсказать поведение рынка и эволюцию процентных ставок. Если вы собираетесь купить дом, чтобы жить в нем, *правильный момент – тогда, когда вы можете себе позволить эту покупку*.

Вы должны иметь хотя бы какую-то собственную сумму, которая обычно составляет 20 процентов от цены недвижимости, и средства на нотариальные сборы.

Если у вас есть сбережения, чтобы покрыть эти расходы, вам следует подумать о том, сможете ли вы погасить кредит. Как правило, *рекомендуется, чтобы размер ежемесячного платежа по кредиту не превышал 25–30 процентов зарплаты нетто* (после вычета налога).

Этот процент может оказаться слишком высоким, если вы погашаете другие кредиты или у вас много расходов.

Вы сможете легко рассчитать это, как только пересмотрите свои финансы. Если размер выплаты по кредиту превышает ваши возможности, не стоит продлевать срок погашения более чем на двадцать пять лет из-за процентов. Или вы хотите платить за дом в течение сорока лет? Если вы решитесь на этот шаг, потому что он позволит вам погасить кредит, и вы надеетесь на более высокий заработок, который впоследствии позволит вам сократить срок кредитования, убедитесь, что банк не начисляет комиссию за досрочное погашение.

Еще одно правило, о котором стоит подумать, заключается в том, что цена на недвижимость не должна превышать ваш трех-четырёхлетний доход брутто. То есть для годового дохода семьи в размере 35 тысяч евро цена дома должна находиться в диапазоне 105–140 тысяч евро. Большие инвестиции не рекомендуются.

Если у вас так не получается, то лучше отложить решение о покупке, пока вы не сэкономите достаточно денег, не погасите другие долги, не заработаете больше или не найдете дом подешевле.

Не существует единого решения, которое будет работать в каждом случае, но важно, чтобы вы приняли его сознательно, не поддаваясь давлению. Вы – это вы. Решения, хорошие для других, не обязательно хороши для вас. Зачем вам дом, где вы не сможете спокойно выспаться из-за петли, затягивающейся у вас на шее?

Жизнь в изгнании

Писатель и спикер Колин Райт путешествует по миру с 2009 года. Каждые четыре месяца он меняет страну, направляясь в то место, за которое проголосовали его читатели.

В девятнадцать лет он основал первый бизнес – журнал, который вскоре обанкротился. Потом он закончил колледж и занялся развитием корпоративного бренда, который быстро стал очень успешным. Однако он понял, что ему не подходит образ жизни, который он ведет, и решил изменить его.

Он избавился от всех вещей, кроме тех, которые поместились в одной дорожной сумке. В общей сложности у него есть пятьдесят одна вещь. Он реорганизовал свой бизнес, чтобы управлять им на расстоянии, и начал вести блог Exile Lifestyle – «Жизнь в изгнании».

Он уже посетил более шестидесяти стран. Во время путешествия он встречает вдохновляющих людей. Это краткосрочные, нестандартные отношения, но для него они очень важны. Он считает себя минималистом и, что более важно, *ответственным потребителем. Ему важно, на что он тратит свое время, деньги и энергию.*

Его посыл ясен: можно жить по-другому, а *ваш дом там, где вы можете исполнить свои мечты.*

Автомобиль может быть балластом

В плане стоимости транспорт занимает второе или третье место в списке значимых расходов. Транспорт – это не просто автомобиль, хотя некоторые впадают в крайность и рассматривают автомобиль как нечто большее, чем средство передвижения.

Многие люди по-прежнему считают, что общественный транспорт годится только для бедняков, и относятся к автомобилю как к символу, свидетельствующему о принадлежности к

определенному социальному классу. Нередко мы придаем ему бóльшую ценность, чем многим живым существам.

Одна из вещей, которые бросаются в глаза в Лондоне, – это роскошные автомобили, припаркованные где угодно, хотя они стоят столько же, сколько квартира у моря. Цены на некоторые «гиперкары» доходят до полумиллиона фунтов. Лично я считаю абсурдным платить столько за машину, даже если вы спите на деньгах. Но еще хуже тратить 25 тысяч евро на машину, которую вы не можете себе позволить.

Когда футболист, зарабатывающий 10 миллионов евро в год, тратит полмиллиона на автомобиль, он тратит на это 5 процентов своего дохода, в то время как тот, кто получает среднюю испанскую зарплату и покупает автомобиль за 25 тысяч, тратит на него примерно годовую зарплату. А к цене автомобиля еще нужно добавить страховку, налоги, расходы на техосмотр и содержание, бензин, ремонт, а также гараж или стоянку. Это бездонный колодец.

В 2016 году в Испании один автомобиль приходился в среднем на двух жителей, но мы все знаем семьи, где у каждого есть свой автомобиль. Количество используемых автомобилей резко не сократилось даже во время кризиса. Возможно, это произойдет сейчас, когда новые технологии предлагают альтернативные решения в виде экономики совместного использования, которая объединяет людей с общими интересами и позволяет делиться ресурсами.

По общему признанию, радость от приобретения первой машины огромна. Я до сих пор помню, как мы часами сидели в машине приятеля. Случалось, что пять-шесть человек ели бутерброды в припаркованной машине. Тем не менее мы должны применить ФО, чтобы эмоции не поработили наши кошельки.

Мою маму всегда раздражала реклама автомобилей, потому что они вызывают у людей потребность в большем автомобиле с большей мощностью. «Ложная потребность», – говорила она, с гордостью сидя за рулем своей машинки, перегрев двигателя которой часто давал нам возможность остановиться на пустыре, прогуляться по окрестностям, собрать ежевику и провести приятные моменты, прежде чем мы отправлялись дальше.

Мы часто тратим наши первые сбережения на автомобиль; статистика показывает, что в течение жизни мы меняем машину в среднем пять-шесть раз. Иногда нет такой необходимости: мы покупаем новый автомобиль, поскольку старый нам уже надоел, мы хотим иметь лучший, чем предыдущий, или... лучший, чем у других.

В любом случае стоит знать, что с финансовой точки зрения покупка нового автомобиля – одна из худших инвестиций, так как сразу после выезда из салона он теряет значительную часть стоимости.

Человеческий разум не перестает удивлять меня. Представьте, что цена вашего дома падает на 20 процентов за один день. Вы бы схватились за голову. Но то, что новый автомобиль резко обесценивается в течение суток, кажется нам совершенно естественным, и мы безропотно миримся с этим.

Если авто занимает первое место в вашем списке приоритетов, давайте, купите его себе, но сделайте это сознательно. Разве чувство свободы, которое вы получите от него, не лишит вас финансовой свободы? Подумайте о деньгах и сотнях или тысячах часов работы, которые вы вложите в них. Вы можете накопить столько же на аспирантуру, которую вы всегда хотели закончить, на круглогодичные каникулы, на взносы в пенсионный фонд?

Экономист Ричард Истерлин еще в семидесятых годах прошлого века доказал, что покупка супермашины не повысит ваш уровень удовлетворенности, *если не изменит вашего статуса на фоне других людей*, то есть если у всех соседей есть такие машины. Вот как!

Синдром серебряной медали

Интересно – и в то же время это согласуется с ФО, – что в 2002 году Нобелевская премия по экономике была присуждена психологу. Израильтянин Даниэль Канеман был награжден за применение психологической методики в экономической науке. Одной из наиболее известных его теорий является *теория перспектив*, до сих пор используемая при изучении механизма принятия финансовых решений.

Предполагается, что уровень счастья, который мы испытываем, пропорционален успеху, которого мы добились на работе или в личной жизни. Это неправда! Если вы мне не верите, спросите кого-нибудь, кто стоял на подиуме, чтобы получить серебряную медаль.

На лице спортсмена, занявшего второе место в турнирной таблице, часто читается озлобление, потому что он сравнивает себя с победителем, завоевавшим золото. «Я был так близок», – думает он. Разочарование обычно берет верх над радостью от достигнутого результата.

Но если вы посмотрите на того, кто занял третье место, вы увидите на его лице счастье в чистом виде. Бронзовый призер не разгневан, он рад, что победил того, кто финишировал четвертым, и остальных, кто остался позади. Он рад, что попал на подиум.

Из этого вытекает очевидная вещь: не сравнивайте себя с другими, если вы не хотите быть вечно недовольным и чувствовать, что вам чего-то не хватает.

Новые времена, новые привычки

Я хочу закончить эту главу размышлением об эволюции наших расходов. Поскольку ничто сегодня не является таким, как вчера. Многочисленные исследования показывают, что мы зарабатываем пропорционально больше, чем пятьдесят лет назад, но и тратим деньги тоже иначе.

Полвека назад половина зарплаты шла на еду, а мы выделяли немалые суммы на одежду и обувь. Покупка или аренда квартиры, напротив, потребляла всего 10 процентов дохода.

Благодаря глобализации, каждый сегодня имеет доступ к дешевым продуктам питания и одежде, в то время как бюджет теперь более обременен демографическими изменениями и жильем.

Тем не менее ничто так не повлияло на потребительское поведение, как онлайн-шопинг. Или, иначе говоря, «иррациональные покупки», как я недавно прочитала в журнале *Emprendedores*.

Говорят, что человек – разумное животное, но, по-видимому, не всегда. Производители рассчитывают на то, что мы «отдадимся на волю момента», и ссылаются на наши эмоции, пока мы наконец не кричим: «Я хочу это иметь!» И это проще сделать через экран компьютера или мобильного телефона.

Правда, онлайн-магазины лишают нас чувственного опыта: у нас нет возможности прикоснуться к товарам. Взамен они бомбардируют нас разнообразными стимулами – зрительными и звуковыми, заливают массой информации (в том числе и сравнениями) и, прежде всего, *искушают сиюминутностью*. Не имеет значения, который час: шесть часов дня или три часа ночи. Я хочу это, и именно сейчас! Клик.

Вам доставляют это домой. Вам даже не нужно пошевелить пальцем, а если и нужно, то только для того, чтобы ввести номер карты. Одежда отправится прямо в шкаф, где она, возможно, останется навсегда, удовлетворяя вашу предполагаемую потребность.

Если вы легко поддаетесь таким искушениям, начните с отказа от всех рассылок, которые приходят вам на электронную почту, чтобы избежать рекламы. Ничего не произойдет, если вы пропустите промо: вы купите вещь, когда она вам действительно понадобится.

Вы понимаете, что вместо летней, зимней и межсезонной одежды наши шкафы заполняет одежда на пятьдесят два сезона? Каждую неделю новая вещь в пределах одного клика.

Когда деньги вступают в игру, постарайтесь быть разумным животным все время.

РЕЗЮМЕ

- Подсчет доходов и расходов необходим для улучшения домашней экономики. Вам помогут программы и приложения, созданные для этой цели.
- Прежде чем покупать недвижимость, оцените, какое бремя это влечет за собой, чем вы рискуете и будет ли легко продать ее, если вы когда-нибудь решите это сделать.
- Взятие ипотечного кредита, ежемесячный платеж которого превышает 30 процентов дохода всей семьи или погашение которого распространяется более чем на двадцать пять лет, является сомнительной сделкой.
- Единственное подходящее время для покупки дома, в котором вы хотите жить, – это то, когда вы можете себе это позволить.
- Новый автомобиль теряет около 20 процентов стоимости сразу после выхода из салона и в течение одного-двух лет быстро дешевеет.
- Следует подходить с осторожностью к «иррациональным покупкам», как правило, импульсивным, которые мы совершаем одним щелчком мыши. То, что сиюминутно, редко бывает необходимым.

Расходы-термиты

Не входят в число постоянных расходов, но пожирают ваш бюджет

Тот, кто жил в деревянном доме, знает, о чем я говорю. Вторжение термитов долгое время остается незамеченным, пока не станет слишком поздно. Когда мы осознаем ущерб, здание может быть уже разрушено у фундамента и дому грозит обрушение.

Точно так же обстоит дело с расходами, которые мы рассмотрим в этой главе. Речь идет о ежедневном «подтачивании», которое стоит нам иногда всего несколько евро, но если сложить, то получаются большие суммы, утекающие каждый месяц с нашего счета. Эти расходы-термиты съедают то, что мы заработали за счет нашего времени, то есть нашей жизни.

Они связаны с привычками, которые вы должны распознать сами. Давайте рассмотрим несколько наиболее распространенных.

Назовем термитов по имени

1. Кофе, напитки и закуски. Мы часто импульсивно покупаем батончики и напитки из торгового автомата, которые стоят в два раза больше, чем в супермаркете, не говоря уже о том, что используется пластиковая упаковка и одноразовые стаканчики, загрязняющие окружающую среду. Равно как и пластиковые бутылки с водой, которые вы могли бы заменить термосом или многоразовой бутылкой.

Добавим к этому пакет чипсов и послеобеденный кофе или освежающий напиток, который мы выпиваем, ожидая автобуса или по дороге домой.

Фактор латте

Явление, описанное Дэвидом Бахом, заключается в ежедневной трате денег на мелочи, без которых мы могли бы обойтись. На примере латте из Starbucks автор показывает, что, отказавшись от одного ненужного расхода, вы можете сэкономить много денег и подправить финансы. Он рассчитывает, какую сумму мы получили бы, если бы внесли сэкономленные деньги под проценты. Три евро, ежедневно потраченные на кофе, составляют 1095 евро в год; если бы мы вложили их в инвестиционный портфель с процентной ставкой 4 процента годовых, через десять лет у нас было бы 13 672 евро. Неплохая сумма, с помощью которой можно многое сделать.

Отдельный случай представляют люди, которые ходят в ужасно дорогие места, чтобы использовать их в качестве офиса. Мы видим их каждый день, когда они стучат по клавиатуре ноутбука, возможно, работая над романом. Стоимость латте или чая, умноженная на количество рабочих дней, является серьезной платой за приятное место для работы.

2. Еда в городе. Ежедневные обеды вне дома обходятся дороже, чем фактор латте. Такая привычка гораздо сильнее истощает содержимое нашего кошелька. Иногда нельзя избежать деловых ланчей, но это не то же самое, что ежедневно обедать в городе. Может быть, вы скажете в свое оправдание, что у вас нет времени готовить и что легче быстро перекусить, чем каждый день таскать туда-сюда пластиковый ланч-бокс. Часто мы вообще не задумываемся об этом,

потому что, как и коллеги, бежим в ближайшую сеть или ресторан быстрого питания. Или достаем телефон и заказываем что-то для всей команды.

Когда кто-то из коллег приносит обед из дома, мы думаем, что он на диете. Но его еда, безусловно, вкуснее и полезнее как для него, так и для его финансов.

Как сообщает газета «Эль Мундо», средняя стоимость «меню дня» составляет в Испании 11,64 евро. В году 251 рабочий день. Вычтем праздники и 22 дня отпуска и таким образом увидим, что в год испанцы тратят 2619 евро на обеды.

Чтобы расчет был справедливым, вы должны вычесть сумму, которую потратили бы на приготовление обеда дома (и это не говоря о здоровье!). Из исследования BBVA вытекает, что испанец тратит в неделю на ингредиенты для обеда около 20 евро – хотя можно и меньше – то есть 900 евро в год. Экономия – 1719 евро.

Сумма, спасенная от термитов, будет намного выше, если мы добавим к ней стоимость еды на вынос, например пиццы, заказанной домой на ужин, когда мы поздно возвращаемся с работы. Вместо этого вы можете разогреть в духовке замороженную пиццу из супермаркета за 2–3 евро.

3. Услуги, за которые вы платите, но которыми не пользуетесь. Классический термит – это тренажерный зал, в который вы никогда не ходите, или кабельное телевидение, которое вы никогда не смотрите. Отсутствие практики ФО заставляет вас платить за множество ненужных вещей. Люди настолько заняты, что не хотят потратить несколько минут на просмотр счетов и решение о том, действительно ли им нужны какие-то услуги. На это находит время Кен Лангоун, американский миллиардер (self-made man), автор книги «Я люблю капитализм» (Ken Langone. I Love Capitalism). Он живое воплощение подхода ФО, несмотря на количество нулей на его счету (тех, что справа). Говорят, что он позвонил оператору кабельного телевидения и потребовал, чтобы они прекратили взимать с него повышенные сборы. Проблема была не в сумме. Он также не руководствовался скупостью. Дело было в принципе. «Я хочу убедиться, что не трачу лишние деньги. Не вижу ничего плохого в том, что у кого-то много денег, но он в то же время экономно их тратит».

Другим примером является забитый холодильник. Мы выбрасываем более 20 процентов продуктов, которые просрочены или испортились до того, как мы их используем. Делать покупки, адаптированные к нашим еженедельным потребностям, не только более этично, но также экономит нам много денег.

4. Банковские сборы. Снятие денег из банкоматов других банков, потому что до вашего нужно идти целых пять минут. Плата за обслуживание счета или карты, которые вы, возможно, вообще не используете. Пеня за кредит, оплаченный позже установленного срока. Страховка и другие продукты, которые втюхивают вам банки, – обычно вместе с ипотекой – и вы даже не знаете, что они покрывают. Вы можете избежать всех этих расходов, если будете практиковать ФО и осознаете состояние своего счета.

К этой группе также относится гигантский прожорливый термит в виде кредитов и покупок с помощью кредитной карты, которые вы затем выплачиваете в рассрочку. Он поглощает ваш бюджет, ежемесячно отдавая банку несколько сотен евро. Я подробно рассмотрю этот вопрос в четвертой главе под названием «Детокс для ваших финансов».

5. Лотереи и ставки. Не хочу лишать вас иллюзий (да, я в курсе: кто не играет, тот не выигрывает), но вы вообще задумывались, какие у вас шансы на победу? Это зависит от лотереи, но в любом случае они минимальны. Шанс выиграть в EuroMillions – 1 к 76 275 360.

Цена лотерейного билета или ставки кажется небольшой по сравнению с возможностью радикального изменения жизни, но если бы вам пришлось одномоментно выложить все деньги, которые вы потратили на лотерею за всю свою жизнь, то вы бы дважды подумали.

Особенно печальны случаи, когда кто-то рассматривает игру в лотерею как способ избавиться от бедности. Такой человек питает надежду, что выигрыш позволит ему улучшить бюд-

жет. Купив билет, он на мгновение видит свет в туннеле. Такое отношение характеризует неудачников, которые не ищут причины в себе. Предположить, что только случай может вытащить вас из страданий, означает смириться с тем, что вы не можете подняться, и, таким образом, ваш шанс на счастье составляет 1 к 76 миллионам.

Среди ваших коллег наверняка есть и такие, которые никогда не проверяют результаты розыгрыша, потому что купили лотерею за компанию. В 2012 году победитель лотереи EuroMillions, который купил билет в районе Стивенеджа и Хитчина, не подал заявку на выигрыш в размере 80 миллионов евро и так и не получил его.

Предположим, что вы тратите 4 евро на лотерею каждую неделю, или 208 евро в год. Если добавить к этому специальные ставки – например, праздничные – выйдет около 300 евро. За сорок лет вы потратите на это 12 тысяч евро. Если бы вы поступили так же, как с деньгами, сэкономленными на кофе, и вложили эту сумму в инвестиционный портфель со ставкой 4 процента годовых, через сорок лет у вас было бы 29 648 евро. Вы бы выиграли в собственной лотерее.

Что еще хуже, даже если бы вам повезло, выигрыш мог бы принести вам несчастье. Это случилось с Майклом Кэрролом, британским мусорщиком, который выиграл 15 миллионов евро и потратил их на ночные вечеринки, азартные игры, наркотики и проституток в течение семи лет. Чтобы выжить, ему пришлось вернуться к сбору мусора.

Примерный «термитник»

Термит	Приблизительная стоимость	Частота	Расходы за год
Кофе, чай	1,25 евро	2 за рабочий день	562,50 евро
Термит	Приблизительная стоимость	Частота	Расходы за год
Вода, напитки	1,50 евро	1 за рабочий день	337,50 евро
Закуски	1,20 евро	3 в неделю*	162,00 евро
Пиво	2,00 евро	3 в неделю*	270,00 евро
Доплата за еду в городе	7,64 евро	1 за рабочий день	1719,00 евро
Доставка еды на дом	20,00 евро	ежемесячно	240,00 евро
Тренажерный зал	40,00 евро	ежемесячно	480,00 евро
Другие услуги	10,00 евро	ежемесячно	120,00 евро
Комиссионные	30,00 евро	каждые полгода	60,00 евро
Лотерея	300,00 евро	ежегодно	300,00 евро
			4251,00 евро

* Рабочая неделя

От маленького к большому

Бенджамин Франклин сказал: «Следите за малыми расходами. Небольшая утечка потопит большой корабль». Он имел в виду термитов, которых вы научились обнаруживать в этой

главе. В следующей вы узнаете, как их использовать, чтобы кардинально изменить свое финансовое положение.

Если вы хотите сохранить более 4 тысяч евро – а может, и гораздо больше, – которые в какой-то момент могут оказаться ключевыми, вам просто нужно переосмыслить свои привычки и начать формировать способ мышления, чтобы изменить взаимодействие с деньгами.

С самого начала книги я подчеркиваю, что речь идет не о том, сколько у нас есть денег, а о том, как улучшить наши отношения с деньгами. И первое, что нужно сделать для улучшения любых отношений, – начать уважать того, с кем они нас связывают. Уважайте каждую монету, будьте в курсе всех расходов – неважно, наличные это деньги или карта. Признайте их ценность, потому что к великим вещам можно прийти только через малые.

Если вы будете обращать внимание на каждую, пусть и самую маленькую трату и адекватно ценить каждый цент, ваш мозг постепенно будет двигаться в сторону ФО, что в будущем принесет плоды в более серьезных масштабах.

Я не говорю, что вы должны отказаться от всех этих расходов в одночасье. Если с какими-то из них связаны счастливые моменты – пожалуйста. Но многие из них, безусловно, мы делаем по инерции. Оцените удовлетворение, которое приносит вам каждая покупка, и решите, заслуживает ли она того времени, которое вы потратили, чтобы на нее заработать.

РЕЗЮМЕ

- Расходы-термиты создают большие дыры в нашем бюджете.
- Как только вы их обнаружите, вы откажетесь от них, заменив на более здоровые.
- Отказ от ненужных мелких расходов в конце года приносит плоды в виде существенной суммы, которую можно потратить на что-то другое.

Как уничтожить термитов

Ритуалы экономии бывших и будущих бабушек

Как утверждает психотерапевт Марите Кушевеллу, «мы унаследовали финансовый менталитет от родителей. Если у них самих была тяжелая, полная самоотречения молодость и, возможно, они даже страдали от голода, то теперь внушают детям, что истинное счастье – нечто совершенно противоположное: обладание вместо бытия, потребительство и материализм как путь личного развития».

Проблема возникает тогда, когда вы уже получаете все, что якобы должно принести вам счастье, и все же не становитесь счастливым. Вы чувствуете себя таким же пустым, как раньше, и даже больше, потому что теперь вы знаете, что то, о чем вы мечтали, не принесло вам желанного счастья.

Синдром Санта-Клауса

Недостаток материалистического понимания счастья заключается в том, что оно путает второстепенное с ключевым. Психологи говорят о синдроме Санта-Клауса – иллюзии, что мы достигнем счастья, как только у нас будет все.

Такое потребительское отношение создает две проблемы, которые приводят к совершенно противоположному результату.

1. Создает стресс и дополнительные трудности. Чем больше расходов, тем больше забот и часов, проведенных на работе. Легко попасть в спираль импульсивного потребления, суть которого заключается в том, чтобы делать покупки в кредит и влезать в долги, а потом значительную часть доходов тратить на погашение кредитов и процентов.

2. Уничтожает способность наслаждаться жизнью. Это так называемая гедонистическая адаптация – мы легко привыкаем к роскоши, которая, как заметил Харари, превращается в потребность и перестает радовать.

Вопросы, помогающие предотвратить ненужные расходы

Мать Томоми – моей японской подруги, с которой я познакомилась в Токио, – рассказала мне о своем способе преодолеть соблазн купить новую одежду и обувь: она не ходит по магазинам.

Если такое решение кажется вам слишком радикальным, вы можете воспользоваться менее радикальными инструментами, такими как «денежные мантры» Мартина Льюиса, о котором я уже упоминала ранее. Стратегия Льюиса проста: всегда носите в своем кошельке сложенный пополам картонный прямоугольник с вопросами, которые вы должны задавать себе, прежде чем совершить покупку:

- Мне это нужно?
- Я могу себе это позволить?
- Если это мне не так уж и нужно, буду ли я этим пользоваться?
- Это правда того стоит?

Если хотя бы на один из этих вопросов вы ответили «нет», значит, стоит отказаться от покупки.

Это будет без сомнения *ненужная трата*, один из термитов, съедающих ваш бюджет. Противоположностью является полезная трата, то есть та, которая служит для удовлетворения истинной потребности. Чтобы предотвратить ненужные расходы, стоит *избегать исполнения внезапных капризов, покупки вещей, которые вам надоедают уже через три дня*.

Я бы посоветовала вам задать себе еще один вопрос, прежде чем вы достанете кошелек: действительно ли то, что вы собираетесь купить, сделает вас счастливым или как-то особенно мотивирует вас? Подумайте, принесет ли вам эта вещь удовлетворение и улучшит качество вашей жизни или, скорее, вгонит вас в долги, вину, раскаяние, стресс или даже депрессию.

Наконец, еще два вопроса, чтобы помочь понять импульс потребления:

- Вы ищете удовольствие или просто хотите произвести впечатление на других?
- Вы тратите деньги, вкладываете время и энергию в то, что действительно важно для вас?

Зондирование самого себя

ФО поощряет вас осознавать свой подход к деньгам, который, как отмечает Хоан Меле, хорошо замечен в случае покупок. Если вы хотите контролировать свои расходы, попробуйте сделать анализ потребностей, пошаговое описание которого я привожу ниже.

1. Задумайтесь, будет ли то, что вы собираетесь купить, немедленно использоваться или добавится к вашей коллекции неиспользованных вещей; возможно, вы даже не оторвете ценник. Не обманывайтесь мгновенным удовлетворением, которое бывает от резкого скачка уровня глюкозы.

2. Дождитесь подходящего момента. Не ходите по магазинам после напряженного рабочего дня или если вы расстроены; не посещайте супермаркет, если вы голодны. Также неразумно выбирать пенсионный фонд в последнюю минуту, в бегах, не спрашивая, какой из них будет лучше для человека вашего возраста с вашим подходом к риску.

3. Проанализируйте полезность. В широком смысле слова полезность – это способность удовлетворять определенную потребность. Чтобы решить, низкая цена товара или высокая, надо понять, как мы его используем. Рубашка, купленная на рынке за 20 евро, которую мы наденем только один раз, намного дороже, чем рубашка за 90 евро, которую мы будем носить в течение нескольких лет. Дорогая шариковая ручка, которая будет пылиться в ящике, ужасно переоценена, независимо от ее стоимости.

Закон убывающей предельной полезности

По мере того как мы потребляем всё новые товары, полезность купленного предмета и удовлетворенность, которые он нам дает, уменьшаются.

Этот закон, который я изучала на уроках микроэкономики (и который часто отражается в нашей повседневной жизни), можно объяснить на простом примере.

Представьте, что вы идете по пустыне, умирая от жажды, и вдруг видите оазис. Полезность первой чашки воды будет заоблачной. Вторая чашка тоже послужит утолению жажды, но уже не будет так полезна, потому что удовлетворение потребности перестало быть вопросом жизни и смерти. Каждая последующая чашка будет менее полезной и принесет вам меньшее удовлетворение. После четырех выпитых чашек пятая не только не будет вам

нужна, но и вызовет отвращение. Вы знаете, что, если выпьете ее, вам станет плохо.

Проблема возникает в тот момент, когда радость, которую мы ищем через потребление, связана не с удовлетворением потребности (например, питьевой воды), а с приобретением социального признания. Где в этом случае граница? В какой момент покупка нового пальто станет бесполезной, потому что перестанет производить впечатление на окружающих? Если вы потребляете, чтобы произвести впечатление на других, они будут решать за вас. Нет ничего более противоречащего ФО.

Покупка предметов роскоши не делает нас супергероями

Поддаваться пению сирен рекламы и жаждать того, чем обладают другие, вредно для наших финансов и самооценки, потому что мы покупаем что-то вопреки своим идеалам и целям.

Руководствуясь иррациональными импульсами, мы часто приобретаем товары, которые превышают наши потребности, а иногда даже наши навыки. Вот несколько примеров:

- Профессиональный велосипед для поездок в горы на выходные, велосипедная майка и экипировка, достойные гонщика, участвующего в «Тур де Франс». Если вы сядете на такой велосипед, то не станете от этого Индурайном.
- Дорогой внедорожник, потребляющий много топлива, для езды по городу.
- Профессиональный фотоаппарат, которым вы никогда не научитесь пользоваться.
- Телефон последнего поколения с гигантским дисплеем и тысячей функций, которые вы никогда не будете использовать.
- Стиральная машина, похожая на космический корабль, которую вы настраиваете только на две программы.

Если вы купили эти ненужные вещи в рассрочку, то, когда эффект новизны пройдет (а он редко длится более нескольких дней), вы будете чувствовать дискомфорт, видя, что каждый месяц с вашего счета исчезает сумма, увеличенная на совершенно аморальные проценты.

Двенадцать правил, которые могут изменить вашу финансовую жизнь

Не лучше ли уничтожить маленьких и больших термитов, прежде чем вы попадете в ситуацию, о которой будете сожалеть? Вот двенадцать простых правил, чтобы избавиться от них.

1. Избегайте шопинга. Очевидно, что люди, которые ходят по магазинам без определенной цели, становятся легкой жертвой ненужных покупок. Решение: не рассматривайте шопинг как развлечение, отправляйтесь в магазин только тогда, когда вам нужно что-то конкретное.

2. Сделайте себе день без траты денег. Практиковать экономию можно так же, как тренировать мышцы. Сначала вы будете чувствовать себя странно (может быть полезно оставить кошелек дома), но со временем вы будете тренировать свой разум так, что не тратить деньги начнет доставлять вам удовольствие. Можно продлить это упражнение на два дня и более, не покупая ничего лишнего. Попробуйте это.

3. Покупайте *preloved*. Так сейчас называют вещи секонд-хэнд в Великобритании. Разве это не красивое имя? Можно купить за бесценок настоящие драгоценности, предметы с душой.

Некоторые комиссионные магазины также нанимают людей, исключенных из рынка труда, или жертвуют свой доход на благотворительность.

4. Не покупайте вещь только потому, что она дешевая, если вы не будете ее использовать. Мы часто радуемся, что нам повезло что-то ухватить, нас прямо-таки распирает гордость. Мы думаем, что очень умны, но это нелепое приобретение, если мы никогда не воспользуемся им. Позвольте мне процитировать испанского драматурга Мануэля Бретона де лос Эррероса: «Что такое богатство? Ничто, если вы не тратите его; ничто, если вы тратите его бесполезно».

Моя бабушка часто говорила: «Скупой платит дважды». То, что дешево, не всегда является лучшим вариантом, если это означает отказ от качества. Но, например, при выборе мебели главное, чтобы она вам слишком быстро не надоела. Если вы чувствуете, что через несколько лет захотите ее поменять, то тратить на нее целое состояние – не очень хорошая идея и неправильная инвестиция.

5. Поспите с решением о расходах. Очень занятой или расстроенный человек легко поддается импульсу и делает непродуманный выбор. Если вы не совсем уверены, стоит ли вам что-то покупать, или чувствуете, что действуете импульсивно, дайте себе время и поспите с этим решением. Если на следующий день, отдохнув, вы все еще будете думать, что вам это нужно, то можете смело вернуться в магазин.

Я всегда была прилежной ученицей, может быть, слишком требовательной к себе, поэтому родители часто говорили мне: «Утро вечера мудренее», чтобы я перестала зубрить и шла спать. Большие расходы также заслуживают того, чтобы поспать и посмотреть, как они будут выглядеть на следующее утро.

6. Проводите больше времени дома. Это еще один совет, который всегда давала мне бабушка: «Не ходишь гулять – не тратишь». Это вовсе не означает, что вы должны жить как монах в ските, однако известно, что больше всего денег тратится на выходы в город. Оставаясь дома чаще, вы легче сэкономите. Вы избежите поездок на транспорте и освободитесь от соблазнов в виде магазинов и кафе. Жизнь indoors не только позволит вам посмотреть ваши любимые фильмы, восполнить пробелы в чтении и развить ваши навыки, но и даст вам время, чтобы убраться в квартире, приготовить еду, поговорить с вашим партнером и, возможно, даже вернуться к настольным играм. Одним словом, побыть подольше с семьей и с самим собой. Англичане придумали слово *staycation* – от слов *stay* «оставаться» и *vacation* «отпуск» для обозначения дня, когда они остаются дома и предаются развлечениям, которые традиционно ассоциируются с другими местами: разбивают палатку в саду или на террасе, сами готовят пиццу...

Искусство ничего не делать

«Конечно, мы все умеем ничего не делать. Мы все знаем, как лежать вверх пузом и тратить время ни на что. Но многие из нас настолько заняты, что у нас нет шансов на это, и как только мы отдаемся бездействию, сразу уносимся мыслями куда-то еще. Мы не можем расслабиться и наслаждаться бездельем. Ничего не делать может быть пустой тратой времени, но также и своего рода искусством».

В популярном блоге Zen Habits, посвященном личностному развитию, вы найдете объяснение того, как стать мастером ничегонеделанья, повысить качество жизни и уменьшить стресс. Лучше всего начать с небольшого безделья (пяти минут достаточно). Найдите для этого какое-то тихое место, без отвлекающих факторов и людей, которые будут беспокоить вас. Дома, на природе, на автобусной остановке, в самолете... Дышите и постарайтесь

расслабиться, побороть мозговые импульсы. Когда вы сможете сделать это среди суматохи, вы будете готовы в полной мере наслаждаться каждой минутой.

7. Заботьтесь о своих вещах. Речь идет не только о том, чтобы сэкономить деньги, продлевая срок службы одежды, мебели или других предметов, но и о том, чтобы не тратить время зря.

8. Запланируйте меню на всю неделю. Злейший враг контроля над расходами – это спешка. Следует не только ограничить выходы в город, как я советовала в предыдущей главе, но и составлять меню на неделю, чтобы купить необходимые продукты за один раз и сэкономить время на приготовлении еды.

9. Будьте благодарны за то, что у вас есть, и цените то, что вы получаете. Это может казаться абсурдным, однако то, что мы получили бесплатно, имеет меньшую ценность для нас, чем то, что нам пришлось купить. Даже если подарок пришелся нам по вкусу, нас не волнует, что мы можем его потерять или что мы его вообще не используем, хотя так не должно быть.

Менталитет процветания основан на благодарности: за то, что мы добыли сами, и за то, что нам подарили другие. Чтобы практиковать его, составьте список вещей, за которые вы должны быть благодарны. Начните свой день с благодарности и примите то, что другие предлагают вам от чистого сердца. Позвольте пригласить вас – на кофе, на обед, на что угодно – даже если вы до сих пор сопротивлялись этому.

10. Сократите расходы на развлечения и праздники. Дни рождения, праздники и вечеринки – это случаи, когда мы обычно тратим больше, часто без необходимости. Исходя из предположения, что мы живем один раз, мы решаем хорошо покутить, как будто веселье зависит от количества потраченных денег. Опыт, приобретенный во время работы в лондонских event-агентствах, научил меня, что то, что делает мероприятие незабываемым, – это мелочи, которые вообще не обязаны быть дорогими. Главное – это сюжет и внимание к деталям, потому что именно они застревают в памяти гостей.

11. Вернитесь к наличным. Когда вы платите звенящей монетой, вы более осведомлены о цене. Это особенно важно в такие периоды, как Рождество или летний отпуск, когда мы испытываем соблазн часто пользоваться картой, но по возвращении из отпуска начинается драма.

Оплата наличными и сознательный отказ от покупки в кредит помогут упорядочить бюджет.

12. Экономьте на поездках на транспорте. Если вы часто пользуетесь такси, перейдите на общественный транспорт, а лучше всего переключитесь на велосипед. Более короткие расстояния вы можете пройти пешком, выбрав самый красивый маршрут, например через парк. Таким образом, вы немного подвигаетесь (более здоровый образ жизни защитит вас от болезней и избавит от расходов на лекарства) и откроете свои чувства миру вокруг вас.

Некоторые впечатления невозможно купить, потому что они бесценны.

РЕЗЮМЕ

- Покупки не приносят счастья, зато часто вызывают угрызения совести и оставляют ощущение пустоты.
- Следует отличать полезные, необходимые расходы от импульсивных покупок.
- Самые абсурдные расходы – это те, которые мы совершаем, чтобы произвести впечатление на других.

- Избегать шопинга и ложиться спать, чтобы наутро принять решение о больших расходах, – это гарантия разумных покупок.
- То, что нам не нужно или что мы не будем использовать, всегда будет стоить нам дорого.
- Чаще проводить время дома – отличный способ сэкономить, так же, как и готовить, а не обедать в городе.

Детокс для ваших финансов

Как оздоровить многозначные цифры

Если после прочтения первой главы этого раздела вы определили и подсчитали свои доходы и расходы, значит, самую тяжелую работу вы уже проделали. Но ваши усилия будут напрасны, если вы остановитесь на этом.

Не нужно быть экспертом, чтобы знать, что в идеале ваш доход должен превышать ваши расходы. Но положительный баланс вовсе не означает, что вы не должны устранять или ограничивать определенные расходы и расставлять приоритеты.

Ваши финансы должны быть здоровыми. Детокс мы начнем с избавления от вредных привычек.

Перестаньте думать, что вы не в состоянии сократить расходы

Вы стопроцентно уверены, что не справитесь? Возможно, вы передумаете, прочитав эту главу.

Исследования бюджета домашних хозяйств, проведенные Национальным статистическим управлением, показывают, что в 2017 году испанские домохозяйства выделили 14,1 процента своих средств на продукты питания и безалкогольные напитки; больше они потратили только на плату за жилье. Ежедневная и теоретически простая деятельность, которая заключается в том, чтобы делать покупки, является отправной точкой для других привычек и практик, которые могут оказаться ключевыми для всей семьи. Например, она определяет наши предпочтения в отношении питания.

Разумный подход к покупкам не только поможет нам сохранить сбалансированную, разнообразную и разумную диету, но и сократит наши расходы. Согласно исследованию, профинансированному компанией Albal, в Испании выбрасывается около 20 процентов покупаемой пищи.

Недостаточно просто хорошо продумать список покупок – нужно еще придерживаться его, начиная с первого ряда в супермаркете, где вам придется противостоять уловкам, придуманным отделом маркетинга.

Внимательно следите за продуктами, которые вы кладете в тележку. И когда вы будете платить за них на кассе или распаковывать их дома, убедитесь, что все они указаны в вашем списке покупок. Если нет, попробуйте исправиться на следующей неделе.

Как только вы оптимизируете свои расходы на питание, сделайте то же самое с другими тратами, которые истощают ваши денежные ресурсы. Те, которые не попадают под категорию «расходы на жизнь», можно не только ограничить, но и вовсе устранить. Вы не перестанете дышать, а вдобавок улучшите состояние ваших финансов. А также ваших нервов.

Какейбо

«Какейбо» – название японской книги о том, как управлять домашними финансами. Текст был впервые опубликован в женском журнале в 1904 году и спустя сто лет совсем не потерял актуальность. Метод какейбо показывает, как сэкономить до 35 процентов ваших ежемесячных расходов.

Представляете, как эти деньги могут изменить вашу жизнь?

Одна из категорий бюджета, на которой фокусируется кейбо, – это расходы на продукты питания: они являются одними из самых больших нагрузок, и их легче всего сократить.

Поскольку в Японии все еще платят в основном наличными, кейбо рекомендует бюджетирование с помощью конвертов. Разделите деньги, выделенные на неделю или месяц, и поместите их в подписанные конверты, соответствующие определенной категории расходов. Таким образом, вы решите, на что пойдут ваши средства и сколько вы потратите на каждую категорию.

Когда в одном из конвертов закончатся наличные, вы останетесь без денег. Это позволит вам понять, сколько вы потратили. Никакого переключивания из одного конверта в другой!

Этот метод – почти как игра, идея которой состоит в том, чтобы иметь как можно больше свободных денег в каждом конверте в конце месяца, потому что последний конверт предназначен для сбережений. Использование банкнот имеет то преимущество, что они более ощутимы; если мы платим картой, мы можем записывать счета на бумаге.

Таким же способом пользовался в течение нескольких десятков лет – далеко от Японии – один из моих дядей. Благодаря этому ему удалось совместить сложную и неопределенную карьеру музыканта с обеспечением семьи. Получив квартальные гонорары за свои композиции, он посвящал целый день разработке домашнего бюджета. Он клал деньги в соответствующие конверты, учитывая все: от самых больших расходов до недельных карманных денег на троих детей. И вся семья приспосабливалась к этому бюджету.

Избавьтесь от токсичного долга

Практически каждый человек хоть раз в жизни брал займы. Кредит как таковой не обязательно плох; все зависит от того, на что мы его потратим. Экономисты делят долги на плохие и хорошие. Я объясню, чем они отличаются.

Хороший долг в долгосрочной перспективе помогает нам стать богаче, потому что улучшает наше положение и позволяет достичь целей. Это инвестиции в себя, которые должны окупиться. Другими словами, он генерирует доход, с помощью которого вы можете погасить как сумму кредита, так и проценты.

Классическим примером хорошего долга является кредит на оплату учебы, который увеличивает ваши шансы на рынке труда, или выгодный ипотечный кредит на покупку квартиры. Если вы можете себе это позволить – с низкой процентной ставкой или доступными рассрочками, – вы получите не только крышу над головой, но и недвижимость, цена которой может со временем возрасти, хотя некоторые ситуации на финансовом рынке показали, что это не так уж однозначно.

Плохой долг – тот, который предназначен для оплаты товаров или услуг, не приносящих прибыли в долгосрочной перспективе. Вы просто оплачиваете свой счет и тратите значительную часть своей жизни на погашение кредита.

Вы можете взять такой долг, если временно нуждаетесь в наличных, но никогда не берите кредит, чтобы отправиться в роскошный отпуск, устроить шумную вечеринку или купить автомобиль с мощным двигателем. Проценты могут быть в четыре раза выше, чем у ипотеки.

Если у вас есть такой долг, избавьтесь от него как можно скорее. Поверьте мне: если вы так не сделаете, это дорого вам обойдется. Ликвидируйте его, если только вам не нужно для этого голодать или опустошить свой счет от средств, необходимых для непредвиденных расходов.

Начните с составления списка всех кредитов, включая дебет на карте. Организуйте их по размеру и процентам и посмотрите, не связано ли их закрытие с дополнительными сборами. Как только вы осознаете свои обязательства, начните с погашения самого маленького кредита. Это побудит вас вернуть еще один, и в конце концов вы избавитесь от всех. С финансовой точки зрения лучше всего было бы начать с самой высокой процентной ставки, чтобы хотя бы сократить время погашения.

Токсичный долг отравляет ваши финансы. Если я все еще не убедила вас, возможно, это будет легче сделать при помощи представленной ниже симуляции. Она очень проста, но поможет, если вам нужна дополнительная мотивация.

Представьте, что у вас есть потребительский кредит со ставкой 15 процентов. Тем не менее вы покупаете новый телефон. Даже если вы платите за него из кошелька, то тратите деньги, которые должны потратить на амортизацию кредита, чтобы уменьшить сумму долга и в итоге полностью ликвидировать его. Таким образом, телефон стоит вам на 15 процентов дороже.

В общем, *доля чистого ежемесячного дохода, выделяемая на погашение долгов, не должна превышать 35 процентов*. Все равно, будь то ипотека, взнос за автомобиль, кредитная карта или другие кредиты. *Лучше держать долг под контролем, чем позволить ему взять контроль над вами*.

Если после постановки диагноза вы обнаружите, что пересекли опасную границу и буквально тонете в долгах, осознайте серьезность ситуации и ищите решение.

Хуже того, негативные последствия таких ситуаций не ограничиваются содержимым кошелька, но обычно отражаются и на всей семье, отношениях с другими людьми и даже на психическом здоровье. Если вы не знаете, как погасить рассрочку, потому что вы больше не в состоянии сократить расходы, чрезвычайным решением, чтобы выбраться из этой ситуации, может оказаться консолидация долга.

Эта операция включает в себя объединение всех заемных средств и кредитов в один, так что ежемесячный взнос будет ниже суммы платежей, которые вы выплачивали ранее. Однако не доверяйте слепо компаниям, которые рекламируют консолидацию долга как финансовое чудо. Внимательно изучите их предложения, чтобы не стать жертвой ростовщичества.

Поймите, что в жизни нет ничего бесплатного. Ценой этого чрезвычайного решения будет удлинение периода амортизации и, следовательно, увеличение общей стоимости кредита. Кроме того, такая операция обычно бывает дорогой, потому что включает в себя плату за расторжение договора займа и открытие нового кредита. Если вы решите консолидировать долг, подготовьте план экономии. Есть и другие варианты, такие как продление срока кредита (если контракт не слишком долгий) или получение другого кредита, но каждый вариант требует тщательного изучения.

Подумайте, не стоит ли продать какие-либо ценные товары – например, автомобиль – или обменять их на более дешевые. В конце концов, вы также можете продать квартиру и купить более скромную или арендовать что-то на некоторое время.

Вы уже знаете, что *у кого нет долгов, тот не чувствует себя виноватым*. Или, как говорила моя бабушка, заплатил – отдыхай.

Не покупайте в кредит

Если вы раздумываете о покупке чего-либо, за что не в состоянии заплатить сразу же из кошелька, это значит, что вы не можете себе это позволить и, скорее всего, вам это вообще не нужно. Как вы, возможно, уже убедились, получение кредита на покупку мебели, или мотоцикла, или на отпуск в отеле «все включено» имеет некоторые последствия.

Не берите займы деньги, чтобы сохранить текущий уровень жизни. Просто измените его.

Большинство банков предлагают рассрочку – возможность разбить задолженность по кредитной карте на части: вы ежемесячно выплачиваете определенную сумму или процент долга. Но не обманывайте себя, последствия такие же, как при получении потребительского кредита. Тот факт, что это решение проще и быстрее, делает его еще более опасным, потому что побуждает вас покупать беззаботно, не задумываясь.

Платите сейчас и наслаждайтесь потом

Не попадайтесь в ловушку «купить сейчас, заплатить потом». Это слишком простое и, следовательно, менее удовлетворительное решение.

Если вы сделаете наоборот – заплатите сейчас, – к удовлетворению от новой покупки (которая, как мы уже знаем, не займет слишком много времени) добавится удовольствие от ожидания. Кроме того, не продиктованный импульсом выбор будет лучше продуманным и более подходящим для ваших нужд.

В конце 1970-х годов Уолтер Мишель провел эксперимент на четырехлетних детях из детского сада, расположенного в кампусе Стэнфордского университета. Он клал перед каждым ребенком маршмеллоу и объяснял, что можно съесть его сразу, но если ребенок подождет пятнадцать минут, то получит в награду еще одну штуку.

Мишель обследовал тех же детей, когда они уже были подростками, а потом еще раз во взрослом возрасте. Дошкольники, которые противостояли искушению и получили награду, выросли более общительными людьми, отличались большим чувством собственного достоинства, лучше справлялись со стрессом, имели лучшие результаты в школе и добились большего успеха.

Не будьте идиотом

Прежде чем подписывать кредитный договор, внимательно ознакомьтесь с его условиями. Сравните различные продукты и обсудите не только процентные ставки, но и сборы за изменения, амортизацию и расторжение. Ни при каких обстоятельствах не пренебрегайте этим.

Поскольку вы посвящаете большую часть своей жизни зарабатыванию денег, позаботьтесь о них так, как они этого заслуживают. Если вы будете пренебрегать деньгами при первой возможности, зачем все эти ранние подъемы и сверхурочные часы?

Подумайте сами: вы можете днями сидеть в интернете, размышляя о выборе модели телефона последнего поколения, которая вам, возможно, вообще не нужна, но, когда вступает в игру ипотечный контракт, который свяжет вас на следующие двадцать лет, вы подписываете его на ходу у нотариуса, чтобы как можно скорее выбросить его из головы. Где здесь логика?

Убедитесь, что вы правильно поняли каждое из положений, и при необходимости обратитесь за помощью к специалисту.

Несколько дней назад я прочла в газете печальную новость. Население высокоразвитых стран совершает те же ошибки, что и до кризиса. Мы живем выше своих возможностей и снова в долгах. В статье подчеркивается, что, помимо покупки недвижимости, это связано с отсутствием финансовой культуры.

Колыбель знаний

В то время как Европа усиленно боролась со Средневековьем – самой мрачной эпохой в нашей истории, – персидский город Исфахан, находящийся на территории современного Ирана, был центром знаний, полным школ изучения Корана и университетов, которые привлекали студентов со всего мира.

К сожалению, богатство Исфахана также привлекло враждебные войска, которые разграбили город. Одному из солдат достался в добычу драгоценный ковер. Грабитель носился по лагерю, пытаясь продать его за сто злотых монет.

И довольно быстро продал. Когда солдат сидел на земле и пересчитывал монеты, к нему подошла жена торговца шелком, которая была свидетелем сделки. Она спросила его:

– Неужели вы не знаете, насколько ценен этот ковер? Почему вы не потребовали за него больше денег?

На что солдат ответил:

– Как это, еще больше, чем сто?

Пусть с вами не случится то же, что с тем солдатом, который не знал законов, управляющих рынком, не обращался за информацией, не просил о помощи и хотел как можно скорее избавиться от товара, из-за чего совершил неудачную сделку.

Экономить можно и даже необходимо

Китайская пословица гласит: «Лучший момент для посадки дерева был двадцать лет назад, второй лучший момент – сейчас».

Детокс приумножает сбережения. Включите в свои ежемесячные расходы сумму, которую будете тратить на сбережения. Пусть это войдет в вашу привычку. Если есть необходимость, переведите ее на отдельный депозит. Пусть сумма уходит с вашего счета в тот день, когда вы получаете зарплату, – вам будет намного легче, если вы не увидите эти деньги.

Эксперты рекомендуют, чтобы 20 процентов *нашего чистого дохода (нетто) или на сбережения, предназначенные для среднесрочных и долгосрочных целей*. Возможно, вам будет трудно откладывать столько (это также зависит от того, какой процент в настоящее время составляют ваши долги), но я уверена, что в конечном итоге вы сможете преодолеть этот порог.

Если вы сможете сократить расходы на 35 процентов, то экономия 20 процентов вашего дохода станет возможной и, безусловно, улучшит качество вашей жизни.

Ставьте перед собой цели и всегда держите их перед глазами – они послужат необходимой мотивацией для того, чтобы последовательно откладывать деньги. Вы можете копить на пенсию, на первый взнос для покупки новой квартиры или на учебу детей.

Экономия является основой благосостояния и финансовой независимости. Никакое оправдание не должно бойкотировать эту приносящую удачу привычку.

Начните экономить как можно скорее, прямо сейчас.

Позвольте представить вам вашего лучшего друга

Вот он, друг, который будет поддерживать вас в самые трудные моменты и в самых неожиданных ситуациях. Вы можете выбрать его имя самостоятельно. Среди самых популярных из них: Фонд на черный день, Фонд для побега, Фонд на случай полного трындеца, или, как говорят англичане, – F**k off Fund.

Если вы предпочитаете более классическое решение, то можете назвать его Чрезвычайным фондом.

Ваш друг будет рядом с вами, чтобы помочь вам: когда вы потеряете или решите бросить работу; когда ваши отношения распадутся; когда вам придется покинуть страну; когда, несмотря на плохую ситуацию на рынке, вы подумаете о ликвидации пенсионного фонда; при других непредвиденных обстоятельствах.

В жизни бывают моменты, когда нам приходится выпутываться из какой-то сложной ситуации или происходит что-то неожиданное, что влечет за собой затраты.

В этом случае эксперты советуют, чтобы Чрезвычайный фонд соответствовал вашим расходам в течение трех-шести месяцев (в идеале одного года).

Начните тратить на это часть своих сбережений, и вы будете жить спокойнее. Убедитесь, что вы можете снять эти деньги в любое время, если они вам понадобятся.

Моя подруга Стефани родом из Австралии, но более полжизни провела в Европе. Раньше она жила в Амстердаме, теперь в Лондоне. Однажды она призналась мне, что ей нужны перемены. Она начала задумываться, почему живет так далеко от родной страны, ей становилось все труднее вставать по утрам на работу. Поэтому она обратилась к своему Чрезвычайному фонду. С его помощью она смогла провести четыре месяца в Австралии, побыть с семьей, насладиться хорошей погодой, подумать о многом и посмотреть на все на некотором расстоянии. В конце концов она решила вернуться в Европу и продолжить свою карьеру, но как фрилансер. И она неплохо справляется.

Не будьте глупым гусем

Жан-Батист Кольбер сказал, что «искусство сбора налогов можно сравнить с ощипыванием гуся: нужно вырвать из него как можно больше перьев при минимальном шипении птицы». Вы работаете часами, чтобы откормить гуся. И если теряете перья, то, вместо того, чтобы гоготать, когда уже слишком поздно, научитесь планировать.

Мало кто из моих знакомых любит заниматься собственными финансами, и еще меньше людей считает интересным изучение налогов. Я знаю, о чем говорю, потому что я занималась обоими этими вещами.

Обычно мы не задумываемся о том, как снизить налоги, которые платим, до тех пор, пока не займемся расчетом. И тогда уже, как правило, слишком поздно, чтобы воспользоваться льготами, которые обычно связаны с принятием определенных шагов. Иногда они требуют

выполнения определенных условий или каких-либо формальностей (например, регистрации), которые необходимо совершить заранее.

Налоговое законодательство часто меняется, иногда зависит от региона, в котором вы живете, но его знание позволит вам снизить налоги. При желании можно, конечно, заручиться помощью опытного бухгалтера.

В Испании крупнейшие налоговые льготы предоставляются в настоящее время лицам, которые платят членские взносы в пенсионный фонд либо получают часть зарплаты «натурой» (если так договорились с работодателем), а в некоторых автономных сообществах также тем, кто платит ипотеку. Материальные преимущества включают среди прочего медицинскую страховку и суточные. Если вы поддерживаете какие-либо неправительственные организации, не забудьте включить пожертвование в налоговый расчет. Есть также семейные льготы для детей и пожилых людей, которые находятся на вашем иждивении.

Тщательно выбирайте момент продажи дома или квартиры. Доход от продажи недвижимости может быть освобожден от налога, если вы пустите его на покупку или ремонт нового помещения.

Независимо от того, какую инвестицию вы выберете (я расскажу об этом более подробно в следующей главе), вы должны учитывать ее прибыльность, в том числе финансовую. При выборе инвестиционного инструмента проанализируйте связанное с ним налоговое бремя, которое может значительно снизить его прибыль.

В Испании также есть возможность освободить от налогов убытки и доходы от продаж. Вычтите деньги, которые вы вложили в данную инвестицию, из тех, что вы на ней заработали, и платите налог только на разницу. Такого рода выравнивания допускаются при сделках купли-продажи квартиры, акций, золота, паевых инвестиционных фондов... В зависимости от законодательства, действующего в вашей стране, вы сможете распространить их и на инвестиционный доход (дивиденды, проценты...).

Узнайте, каковы ограничения и условия предоставления каждого из этих льгот, чтобы не ошибиться.

Я просто хочу, чтобы вы знали, что лучше планировать налоги, потому что они точно не обойдут нас стороной. Как сказал Бенджамин Франклин: «В этом мире есть только смерть и налоги».

Если вы зарабатываете больше, это не значит, что вы должны больше тратить

Жизнь «на грани» в долгосрочной перспективе перестает быть веселой. Если вам повезло и вы получили повышение, наследство или ваш доход вырос по какой-то другой причине, не совершайте ошибку и не увеличивайте расходы. Это идеальное время, чтобы проанализировать ваше финансовое положение.

Вы можете использовать то, что вы узнали в этой главе:

1. Если у вас еще есть токсичные долги, избавьтесь от них. Если вы платите ипотеку, вы можете попытаться частично амортизировать ее, в зависимости от вашей процентной ставки и от того, есть ли у вас еще какие-либо налоговые льготы.

2. Если вы халатно относитесь к своему Чрезвычайному фонду (или еще не организовали его), самое время им заняться.

3. Если вы откладываете менее 20 процентов своего дохода, увеличьте сумму, которую тратите на сбережения каждый месяц. Вы также можете тратить больше средств на благотворительность или начать делать пожертвования, а также увеличить размер взносов в пенсионный фонд, к чему я вернусь в главе, посвященной искусству приумножения денег.

Позвольте себе какой-нибудь каприз, чтобы отпраздновать хорошие новости, но делайте это сознательно и одновременно. Лучший подарок, который вы можете сделать для себя, – это улучшить состояние своих финансов.

РЕЗЮМЕ

- Правильная стратегия поможет вам сократить расходы на 20–35 процентов.
- Если вы хотите улучшить свое финансовое положение, необходимо избавиться от токсичного долга – потребительских кредитов, платежей по кредитной карте и т. д.
- Вы почувствуете большее удовлетворение, если сначала заплатите за что-то и только потом будете наслаждаться этим, чем если сделаете наоборот.
- Здоровое управление финансами требует экономии не менее 20 процентов вашего дохода.
- Один из способов сэкономить – налоговое планирование.
- Рост доходов должен привести к увеличению не расходов, а сбережений, обеспечивающих лучшее качество жизни в долгосрочной перспективе.

Без денег тоже можно повеселиться

Лучшие вещи в мире бесплатны или почти бесплатны

Люди, которые приближаются к концу жизни или проходят длительное и серьезное лечение, редко вспоминают свои покупки или инвестиции. Старики не вспоминают тот день, когда они подписали ипотечный договор или выехали из салона на дорогой машине.

Счастливые моменты, которые вспоминают люди, прощаясь с жизнью, связаны с их любимыми местами, встречами с друзьями, незабываемыми разговорами, первым поцелуем... Ничего из этого не купишь за деньги.

Покупка роскошного товара, повышение или выигрыш на фондовом рынке не фигурируют в чем-либо списке самых счастливых воспоминаний.

Это должно стать стимулом для экономии, потому что вы уже знаете, что то, что вам больше всего нравится, не имеет отношения к мамону, и вам будет легче затянуть пояс, чтобы дать себе больше пространства – жизненного и финансового.

Лондон для экономных

Несколько лет назад я подслушала в поезде разговор парня, работающего в Лондоне, с американцем, который в какой-то момент признался, что его мечта – «жить дешево в Лондоне и написать здесь первую книгу». Изумленный англичанин широко открыл глаза и ответил: «Жить дешево в Лондоне... Вот это настоящий вызов, а не написание книги».

Он был прав, но даже в этом городе можно делать много вещей, которые стоят мало или совсем не дорого, и тем опровергать высказывание: «Длится дольше, чем воскресенье без денег». Вот несколько предложений, помимо посещения музеев и художественных галерей, как правило, часто бесплатных.

- Воспользуйтесь тем, что не идет дождь, и почитайте книгу в парке.
- Гуляйте целые выходные, как когда вы были подростком.
- Забаррикадируйтесь дома с вещами, которые вам нравятся, и сделайте спа-процедуры.
- Просмотрите и упорядочьте старые фотографии (желательно с человеком, который тоже есть на них).
- Попробуйте новый рецепт, используя ингредиенты, которые есть у вас дома.
- Выберите на прогулку или на пикник с друзьями.

Последнее предложение – настоящая классика в Лондоне. Когда погода улучшается, город заполняют улыбающиеся люди с пледами и корзинами или сумками с едой.

Мы обычно берем на пикник друзей, которые приезжают к нам в гости, и это для них большая радость. В Англии традиция пикников проистекает из пиршеств, которые в Средние века сопровождалась охотой. В викторианскую эпоху они стали удобным решением для путешественников, которые делали привал, чтобы набраться сил перед дальней дорогой.

Со временем пикники превратились в идиллические посиделки на природе с участием всей семьи. Зрители летней оперы в Холланд-парке во время антрактов поедают всякие вкусности, приготовленные дома из дешевых ингредиентов, зато с душой.

Двадцать лет без траты цента

Существуют сотни исследований о счастье, авторы которых согласны с тем, что на них влияют очень простые вещи: здоровье, человеческие отношения, оптимизм, щедрость и способность жить настоящим моментом.

Как я уже упоминала в предисловии, люди, которым не нужно иметь дело с деньгами, часто наиболее счастливы.

Крайним и в то же время увлекательным примером является история Хайдемари Швермер – немецкого психоаналитика, которая семнадцать лет занималась только обменом, вообще не используя деньги.

Как ей удалось выжить в современном, столь сложном обществе? Она просто обменивала свою работу на одежду, крышу над головой и все другие необходимые ей вещи.

Она решилась на это приключение, когда разговоры с пациентами заставили ее понять, что многие люди несчастны, потому что делают то, что им не нравится, чтобы получить деньги, «заработать на жизнь» и улучшить свое финансовое положение.

Сначала Швермер планировала этот эксперимент на один год, но, когда она ухаживала за детьми, готовила, убирала дома и даже предлагала психологическую поддержку и консультации в обмен на то, что было необходимо для ее жизни, она поняла, что стала намного счастливее, чем раньше.

За эти почти двадцать лет она обзавелась сотнями друзей, которые постоянно куда-то приглашали ее в обмен на услуги, которые она охотно оказывала. Норвежский режиссер Лин Хальворсен изобразила ее образ жизни в чрезвычайно информативном документальном фильме «Жизнь без денег».

В интервью аргентинской газете Clarín опытная и пользующаяся всеобщей симпатией психолог заявила: «Раньше у меня были деньги и чувство безопасности, но я жила с тревогой в сердце [...]. Вместо того, чтобы соревноваться и завидовать, я научилась делиться, помогать другим людям, любить их. Нужно задавать себе вопросы, чтобы лучше понять себя и другого человека. Что мне действительно нужно? Кто я и что мне больше всего нравится? [...] Люди делают много вещей, которые не подходят для них, просто чтобы заработать денег. Они становятся рабами и теряют чувство счастья».

Мода наслаждаться мелочами

Можно владеть малым и быть счастливым, не обязательно жить, как Хайдемари Швермер.

Скандинавские страны, расположенные на север от Германии, славятся своей способностью наслаждаться жизнью без роскоши, хотя в это трудно поверить, учитывая высокую покупательную способность их жителей.

Эта новая философия нашла свое отражение в модном в последнее время стиле *hygge*. Некоторые переводят это датское слово как «душевный комфорт». Если мы спросим о нем датчанина, он ответит, что *хюгге* означает «отрезать кусок домашнего пирога, который всегда подгорает по краям, налить глинтвейна, посидеть у камина и погладить кошку, которая мурлычет у тебя на коленях, пока на улице бушует метель».

Хюгге – это уют, это все то, что превращает вашу квартиру в уютное гнездышко. Но, прежде всего, подход к жизни: смаковать ежедневные мелкие удовольствия, отказаться от головокружительного темпа, наслаждаться моментом. Одним словом – улучшение состояния наших нервов и нашего финансового положения, потому что это не требует практически никаких расходов.

Как напоминают нам датчане, совсем не обязательно погружаться в наполненную горячей водой кедровую ванну, расположенную на склоне, покрытом нетронутым снегом. Просто прочитайте интересный журнал, послушайте любимую песню или зажгите свечи во время встречи с друзьями в своей гостиной.

У немцев есть аналогичная жемчужина с непереводаемым названием – *Gemütlichkeit* (гемютлихкайт). Это слово используется для описания атмосферы спокойствия и комфорта, умения наслаждаться тем, что у нас под рукой. Например, завернуться в одеяло, взять чашку горячего напитка и смотреть, как наступают сумерки.

Вы когда-нибудь задумывались о том, что такое прекрасное событие, как закат, происходит каждый день? Если бы участие в этом шоу стоило целое состояние, некоторые люди были бы готовы взять денег в долг, чтобы просто посмотреть на него. Но поскольку он у нас бесплатный, мы позволяем солнцу ложиться спать каждый вечер, даже не желая ему спокойной ночи.

На днях после того, как я ушла с занятий йогой, я столкнулась с тренером, которая сидела на обочине, подставив лицо тусклому солнечному свету. Она посмотрела на меня и сказала: «Я наслаждаюсь солнечными лучами, потому что в Лондоне это редкость. В Испании вы относитесь к ним как к чему-то нормальному, и я не думаю, что вы понимаете, как это замечательно... Я бы не променяла этот момент ни на что».

Вопреки распространенному мнению, простота не имеет ничего общего с бедностью, она связана скорее с благосостоянием. Нужно уметь выражать благодарность, а не сосредотачиваться на том, чего вам не хватает.

Лагом – шведская умеренность – рецепт радости жизни

Швеция – страна полужирного молока. Не слишком жирно, не слишком постно. Всегда посередине. В самый раз. Швеция – это *лагом*. *Лагом* в потреблении, в покупках, в спорте...

Этот термин, говорят, происходит из эпохи викингов, которые кричали «*Laget-om!*», передавая рог, из которого по очереди пили... Всего один глоток, чтобы выпивки хватило всем. Лагом также означает «закон». В чем заключается закон *лагом*? *Не слишком много, не слишком мало, но в самый раз, столько, сколько нужно.*

Забота о здоровье – хороший бизнес

И не только потому, что здоровье зависит от привычек, которые часто ничего не стоят, таких как утренняя гимнастика, ходьба пешком до работы, ограничение стимуляторов, особенно кофе и алкоголя, – здоровое питание, дружба, «лесные купания» *синрин-йоку* по выходным, вечер без социальных сетей, хороший сон...

Сбалансированный образ жизни улучшает здоровье, но также... он приносит нам деньги. Во-первых, это экономит расходы на лечение и дни, берущиеся за свой счет, которые сокращают заработную плату. Во-вторых, хорошая форма – физическая и умственная – положительно влияет на нашу производительность на работе.

Если ваша зарплата зависит от производительности, благополучие позволит вам заработать больше. И когда вы захотите попросить о повышении или найти новую работу, то тот факт, что вы редко пользуетесь отпуском по болезни, может оказаться дополнительным плюсом.

Хоть миллионеры встают с постели, как только начинает светать, не было выяснено, во сколько они ложатся спать, так что хороший сон – тоже отличная инвестиция.

Исследования по заказу корпорации Sodexo показали, что сон менее семи часов в сутки значительно затрудняет концентрацию внимания, негативно влияет на способность принимать решения, замедляет или парализует реакции, в результате чего мы делаем стратегические ошибки, приносящие компании значительные убытки.

Как указывает Монтсе Матеос в статье, опубликованной в газете *Expansión*: «Стоимость недосыпа достигает в США 411 миллиардов долларов в год (2,62 процента ВВП), в Японии – 138 миллиардов, а в Германии – 60 миллиардов [...]. Более 50 процентов из 30 тысяч опрошенных сотрудников пяти американских корпораций признаются, что плохо спят [...], и более трети взрослых британцев говорят, что они спят меньше, чем следовало бы».

Эти данные дают понять, что вредные привычки – роковая инвестиция; а гармоничный, здоровый образ жизни – лучший путь к процветанию.

РЕЗЮМЕ

- В большинстве самых важных моментов нашей жизни не участвуют деньги.
- Опыт Хайдемари Швермер учит нас, что можно жить без денег и быть счастливее, чем раньше.
- Скандинавские философии *хюгге* и *лагом* подчеркивают достоинства домашнего уюта и умеренности.
- Простота означает не бедность, а способность наслаждаться тем, что у нас есть.
- Лучшая сделка, которую мы можем совершить, – это инвестировать в собственное здоровье.

Дополнение

Принцип полдольки шоколада

Когда мы с мужем переехали в Лондон, я поняла, что значит жить в одной из самых дорогих столиц мира. Здесь сумасшедшие цены не только на аренду, но также транспорт, еда и развлечения стоят намного дороже, чем в нашем родном городе.

Должны ли мы отказаться от вещей, которые нам нравятся, чтобы не спустить все сбережения в мгновение ока, или есть другой способ продолжать наслаждаться жизнью, не тратя слишком много?

Ответ на этот вопрос неожиданно открылся мне однажды воскресным днем во время пустяковой деятельности – поедания шоколада.

Друг из Бельгии подарил нам толстую плитку темного шоколада. Каждый раз, когда я вынимала ее из упаковки, лежа на диване, я отламывала одну дольку для себя, а другую для мужа. Но в тот весенний день я поступила иначе. Поскольку я поняла, что самое большое удовольствие доставляет мне первый укус, я разломала дольку пополам и поделилась ею с мужем.

Мы оба почувствовали одно и то же удовольствие и съели только по полдольки.

Я поняла, что это маленькое открытие можно использовать и в других случаях, чтобы не только улучшить наши финансы, но и здоровье.

- Принцип 80 процентов, называемый в Японии хара хачи бу. Благодаря ему жители Страны восходящего солнца являются одними из самых долгоживущих и реже сталкиваются с ожирением, сердечно-сосудистыми заболеваниями или раком. Это правило очень простое: старайтесь не удовлетворять до конца свой голод, чтобы оставить его немного для следующего приема пищи.

Хара хачи бу

Применять его очень просто: когда чувствуешь, что почти насытился, но собираешься съесть что-то еще – остановись.

Проще всего отказаться от десертов или просто немного уменьшить свою обычную порцию – так, чтобы, доев ее, еще испытывать легкий голод.

Именно поэтому в Японии порции гораздо меньше, чем на Западе. В Японии не едят первое, второе и десерт, как это принято в Испании, а приносят множество маленьких тарелочек с рисом, овощами, закусками, супом мисо. Такой способ сервировки помогает не переедать, а также обеспечивает разнообразие [...].

Принцип хара хачи бу был изобретен много веков назад. В книге XII века, посвященной дзен-буддизму, практикующим рекомендуется съедать две трети того, что им хочется съесть. Во всех ответвлениях буддизма принято есть немного меньше, чем хочется: возможно, буддистские монахи очень рано интуитивно поняли преимущества диеты¹².

Эктор Гарсиа (Кирай), Франсеск Миральес.

Икигай. Японские секреты долгой и счастливой жизни

¹² Эктор Гарсиа (Кирай), Франсеск Миральес. Икигай. Японские секреты долгой и счастливой жизни. – 2020.

- Алкоголь: одного бокала достаточно. Хотя эта тема вызывает много споров, некоторые медицинские исследования доказывают, что один бокал вина в день приносит пользу здоровью. Проблема в том, что потребители редко ограничиваются одним. Обильная трапеза обычно сопровождается тремя-четырьмя бокалами вина, а выход с друзьями – тремя-четырьмя бокалами пива, если не больше. Применение принципа полдольки шоколада и привыкание пить только один бокал, который, без сомнения, приносит нам наибольшее удовольствие, будет полезно как нашему кошельку, так и здоровью.

- Вторая (и третья) жизнь чая. Ценители этого напитка, продлевающего жизнь, знают, что некоторые виды зеленого чая стоят целое состояние, а еще они знают, что его богатые антиоксидантами листья можно заваривать два или даже три раза. Второе заваривание делает чай более мягким, и, по мнению гурманов, лучше выявляет его вкус.

- Лучшее варенье – то, которое в маленькой баночке. Мы должны помнить эту каталонскую пословицу, когда идем в супермаркет или продуктовый магазин. Соблазненные «суперакцией», мы покупаем большую пачку чипсов только потому, что она выходит дешевле. Правда, половина из них окажется в мусорке или мы запихнем их в себя силой. Выбор небольших упаковок оказывается более полезным, в том числе и для нашего организма.

Принцип полдольки шоколада (вы можете перенести его не только на еду и питье, но и на другие сферы жизни) заключается не в том, чтобы страдать от лишений, а в том, чтобы полностью наслаждаться небольшими удовольствиями. Сосредоточьтесь на каждом кусочке, не думая о следующем. Половина дольки шоколада, медленно съеденная с закрытыми глазами, принесет вам больше удовольствия, чем целая плитка, поглощенная в спешке.

РЕЗЮМЕ

- Самое большое удовольствие доставляет первый укус или глоток. Последующие не нужны и часто вредны.
- Благодаря принципу 80 процентов японцы живут дольше всех.
- Покупая больше, чем мы хотим, только потому, что что-то находится на акции, мы заработаем расстройство желудка или выбросим пищу в мусор.
- Распространите принцип полдольки шоколада на другие сферы жизни, чтобы полностью наслаждаться ей.

Три правила экономии денег

1. Важно не то, сколько вы зарабатываете, а то, сколько вам удастся сэкономить.

Это банальное правило часто оказывается неочевидным. Случается так, что иногда настоящие автоматы для зарабатывания денег банкротятся, а скромные сотрудники накапливают богатство благодаря навыкам экономии, правильной стратегии и среднесрочным или долгосрочным проектам. Дело не в том, сколько денег поступает на ваш счет, а в том, что вы делаете с этими деньгами.

2. Небольшие утечки приводят к опустошению резервуара.

Вредные привычки и философия «живем один раз» дырявят наш бюджет, и, когда мы это осознаем, бывает слишком поздно. Сознательное сокращение даже небольших расходов уничтожит многочисленных термитов и станет отличной тренировкой, прежде чем вам придется столкнуться с большими инвестициями.

3. Экономия – это пропуск на свободу.

Жизнь от зарплаты до зарплаты, когда едва хватает на оплату счетов, связывает руки. Топливом для вашей мечты станет финансовый резерв, который позволит менять планы без чьей-либо помощи, даже банка. Экономный человек может решить сменить работу или квартиру, переехать в другую страну или расстаться с нелюбимым партнером, потому что у него есть средства, обеспечивающие его свободу.

Как приумножать деньги

«Инвестору не нужно напрягаться, если он избегает серьезных ошибок. Не нужно делать что-то необычное, чтобы добиться впечатляющих результатов», – уверяет Уоррен Баффет, который, несмотря на преклонный возраст, все еще является финансовым гуру.

Финансовая катастрофа, которую мы пережили совсем недавно, заставила нас понять, что будущее мировой экономики неопределенно. Точно так же, как прорицатель или магический кристалл не всегда угадывают, озвучивая свои предсказания, так и эксперты из Сити и Уолл-стрит не заметили, что надвигается кризис, и отреагировали, когда было слишком поздно.

Значит ли это, что не стоит планировать будущее?

Скорее наоборот. В последней главе этой книги я попытаюсь доказать, что искусство приумножать деньги – то есть делать так, чтобы наши доходы росли сами по себе, – заключается в постановке среднесрочных и долгосрочных целей и принятии соответствующих мер для их достижения.

Чтобы научиться *приумножать* деньги и заставлять их работать на вас, вы должны первым делом выяснить, какие ценности важны для вас, и выбрать профиль инвестора, с которым вы себя идентифицируете. Затем я покажу, как подготовить и реализовать финансовый план, чтобы вы могли извлечь выгоду, не беспокоясь о надвигающемся цунами.

Враг истинного успеха, в том числе и финансового, – это спешка. Успех требует времени. «За редким исключением большинство чудес, совершенных человечеством, были плодом долгих усилий. Прогресс происходит шаг за шагом», – заявил Билл Гейтс, резюмируя одно из основных положений книги «Фактологичность» Рослинга, которую он продвигал.

Поскольку вы уже научились зарабатывать и экономить деньги, пришло время научиться мыслить в средне- и долгосрочной перспективе. Начните прямо сейчас.

Откройте в себе инвестора

Как подготовить свой собственный финансовый план

Не стоит рассчитывать на светлое будущее без финансовых проблем, если у вас нет плана. Первым шагом к подготовке финансового плана в духе ФО является принятие осознанного решения, *кем вы хотите быть и как вы хотите жить*.

Но разве мы не собирались заниматься проблемой приумножения денег? Возможно, вы задаете себе этот вопрос. Однако, если вы не знаете, каков ваш план на жизнь, вам будет трудно сделать инвестиции, которые позволят вам достичь ваших целей.

Когда кто-то из клиентов говорил, что хочет потратить свои сбережения на создание хорошего инвестиционного портфеля, чтобы обеспечить семью на случай его смерти, мой первый босс отвечал ему: «В таком случае, пожалуйста, застрахуйте свою жизнь».

Если мы не знаем, чего хотим достичь, мы, скорее всего, примем неверные финансовые решения. Мы будем бесцельно дрейфовать, тратя деньги, время и энергию и, в конечном счете, жизнь на вещи, которые не принесут нам желанного счастья.

Попутный ветер не дует случайно

Если у вас нет солидных знаний по этим вопросам, отдайте себя в руки опытного консультанта, который поможет вам разработать финансовый план. Но если во время первой встречи он не спросит вас о ваших жизненных целях, тогда вам лучше искать другого.

История моего друга показывает, что решение об инвестициях, к сожалению, часто наступает примерно в таких обстоятельствах: «Когда я зашел в банк, чтобы узнать, что я могу сделать с сэкономленными средствами, мне тут же предложили новый продукт, только я должен был решить сразу, потому что условия должны были измениться на менее благоприятные. Я не хотел упускать возможность и тем более тратить драгоценное свободное время, поэтому согласился и подписал контракт. Если честно, я даже не помню, что именно они мне всучили. Я помню только то, что процентная ставка не ошеломительная и что это на три года».

Самое интересное, что мне рассказал это человек чрезвычайно умный, автор научных разработок, детально планирующий каждое путешествие. Он изучает альтернативные маршруты, часами сидит в интернете, чтобы забронировать проживание в самых защищенных отелях, читает блоги, чтобы выбрать достопримечательности и рестораны, рекомендованные другими путешественниками... Но когда дело доходит до планирования финансов и инвестирования накопленных сбережений, его лучший план – это отсутствие плана.

Путешествие без цели – не очень хорошая идея, по крайней мере, с точки зрения финансов. Еще Сенека говорил: «Тому, кто не знает, в какую гавань он направляется, не благоволит ветер».

Покупка продукта, который, скорее всего, не соответствует нашим потребностям, абсурдна и рискованна. Хотя нам кажется, что мы вкладываем сбережения в безопасные активы, в дальнейшей перспективе необдуманное решение может привести к катастрофическим последствиям, что я докажу на следующих страницах.

Чтобы этого не произошло, задумайтесь о своих целях.

Жизнь вашей мечты

Предлагаю вам следующее упражнение: представьте свою жизнь через пять, десять и двадцать лет. Это означает, что вам нужно подумать, где вы хотели бы работать, что вы хотели бы испытать, где вы хотели бы жить на пенсии. Может быть, вы мечтаете о загородном домике, куда бы вы поехали летом всей семьей, или о том, чтобы бросить нынешнюю работу и открыть свой собственный бизнес, пока вам нет пятидесяти?

Как только вы создадите картину будущего своей мечты, поставьте перед собой конкретные цели, ведущие к выполнению вашего плана. Пусть это будут реалистичные, достижимые цели с очерченными временными горизонтами, максимально детализированные.

Например, если я хочу, чтобы мои дети получили лучшее образование, и я знаю, что обучение за границей будет для них ценным опытом, я должна оценить приблизительную стоимость обучения в другой стране.

Следующие примеры помогут вам практиковать планирование будущего.

1. Погашение частного долга: 3000 евро в год.
2. Создание чрезвычайного фонда: 4200 евро за полтора года.
3. Сбор суммы для первого взноса на покупку квартиры: 30 000 евро за пять лет.
4. Обучение в бизнес-школе и получение степени MBA в возрасте сорока пяти лет: 60 000 евро за... (зависит от вашего возраста).

Существуют инструменты, которые помогут вам оценить стоимость отдельных целей с учетом инфляции. Если вы не можете позволить себе все, что оказалось в вашем списке, *определите приоритеты* и решите, какие из этих целей отправятся на первые позиции и от каких вы можете отказаться.

Не забывайте, что их всегда должен сопровождать срок реализации. Прежде чем приступить к определению инвестиционной стратегии, подумайте, каково ваше отношение к риску.

Риск и норма прибыли

До недавнего времени норма прибыли могла быть выше инфляции, при этом не существовало никаких рисков. Скорее всего, это больше никогда не повторится. Сегодня нужно немного рискнуть, чтобы полученная норма прибыли позволила хотя бы сохранить покупательную способность денег.

Риск и норму прибыли нельзя рассматривать отдельно. Нет никаких инвестиций, не связанных с риском, которые увеличат ваше состояние на 15 процентов и удвоят ваш капитал за пять лет. Чем больший риск вы готовы нести, тем выше может быть норма прибыли в долгосрочной перспективе. И чем более долгим временем вы располагаете, тем сильнее вы можете рискнуть.

ФО предлагает принять приемлемый для нас коэффициент риска: не сходите с ума, стремясь к максимально высокой норме прибыли, но и не отказывайтесь из-за незнания или страха, что ваши активы пострадают.

Короче говоря, идея состоит в том, чтобы сознательно выбрать предложение, которое лучше всего подходит для вашего инвестиционного профиля. Так же, как ваши цели определяют срок инвестиций, ваш профиль инвестора будет определять степень риска, который вы готовы понести.

Правильное определение профиля имеет решающее значение, поскольку эмоции играют очень важную роль в наших инвестициях... Почти всегда катастрофическую.

Лучший инвестор – покойник

Fidelity, американская компания, специализирующаяся на управлении активами и пенсионными фондами, провела внутренние исследования, чтобы выяснить, какие из портфелей ее клиентов лучше всего сыграли за последние десять лет.

К общему удивлению оказалось, что «отличниками» стали инвесторы, которые ничего не делали, то есть не трогали свои активы.

Неужели у них стальные нервы? Как же! Это были клиенты, которые забыли о своих инвестициях, а также те, которые умерли, не разделив инвестиции между наследниками.

Есть много исследований, которые объясняют, почему это происходит. Когда дело доходит до финансов, ум часто работает против нас, и мы должны бороться со своими эмоциями. Например, энтузиазм подталкивает к покупке акций «бычьего рынка», а паника – к продаже тех, которые снижаются.

Поэтому, пока вы живы, будет лучше, если вы оставите свои инвестиции в покое. Это не значит, что вы не должны время от времени проверять свой кошелек и адаптировать его к меняющейся жизненной ситуации и приоритетам, но не заглядывайте в него через день. Не становитесь одержимыми, не отслеживайте колебания фондового рынка. Помните, что это длинная гонка и что любые спады и подъемы являются временными.

Определите свой инвестиционный профиль

Прежде чем отождествлять себя с определенным типом инвестора, я перечислю факторы, которые помогут вам оценить вашу склонность к риску.

- **Объективные факторы:** ваш *финансовый рентген* (который вы научились делать в предыдущих главах и который поможет вам сэкономить) и ваше *чистое имущество (нетто)*, то есть текущая стоимость всех ваших активов (дома, автомобиля, средств, депозитов, денежных счетов и так далее) за вычетом непогашенных обязательств (жилищный кредит, потребительские кредиты и так далее). Чем больше вы можете экономить и чем здоровее ваши финансы, тем больше вы можете рисковать.

- **Субъективные факторы:** ваша финансовая культура, опыт и личность. Каждый из нас проявляет различную терпимость к риску и убыткам. Прежде чем вы решите, как инвестировать в свое будущее, ответьте себе на несколько вопросов. Готовы ли вы пойти на больший риск в обмен на более высокую норму прибыли в долгосрочной перспективе? Если да, то можете ли вы уточнить, какой процент капитала готовы потерять? Процент 5 или, может быть, 15? И последний вопрос: если в какой-то момент потери превысят эту стоимость, вы продадите все или сможете подождать?

Хотя каждый из нас уникален – в том числе и в плане инвестирования, – я представлю несколько предложений, среди которых вы можете выбрать свой профиль.

- Консервативный профиль: «Я не готов нести потери. Меня волнует только защита от инфляции». Если вы отождествляете себя с этим утверждением, инвестируйте в рискованные активы не более 15 процентов своих сбережений. Если ваше финансовое положение хорошее, вы можете начать с 15 процентов, а когда почувствуете себя увереннее, постепенно доходите до 30 процентов.

- Умеренный профиль: «Я могу понести некоторый риск, но я не готов к большим потерям». Если вы отождествляете себя с этим утверждением, инвестируйте в рискованные активы около 40 процентов сбережений, в зависимости от срока инвестиций и состояния ваших финансов.

- Рискованный профиль: «Меня интересует высокая доходность, поэтому я готов к возможным потерям». С такой предпосылкой вы можете инвестировать в рискованные активы 60 процентов сбережений и даже больше, если ваше финансовое положение действительно хорошее. Если «рентген» показал некоторые проблемы и срок для данной инвестиции недостаточно далек, подумайте о том, чтобы инвестировать меньшую часть сбережений, рекомендованных для умеренного профиля.

Из-за колебаний на рынках эти значения могут измениться. Например, если фондовый рынок торгуется с резким ростом, ваши 15 процентов могут превратиться в 40, и вы автоматически перейдете к другому профилю. Поэтому вы должны хотя бы раз в год пересматривать свои инвестиции, чтобы убедиться, что вы на правильном пути к достижению поставленных целей, и при необходимости вносить нужные изменения.

РЕЗЮМЕ

- Ваши инвестиции зависят от того, кем вы хотите быть и как ваша жизнь будет выглядеть в среднесрочной и долгосрочной перспективе.
- Отсутствие плана – очень плохой план с финансовой точки зрения.
- Каждая приоритетная цель должна иметь определенный срок выполнения.
- Норма прибыли инвестиций зависит от степени риска: чем больше вы готовы потерять, тем больше можете заработать.
- Эмоции часто плохо влияют на инвестиции.
- На ваш профиль инвестора влияет финансовое положение и меньшее или большее нежелание рисковать.

Какова ваша стратегия?

Разные дорожные карты

Многие люди избегают финансового рынка, так как убеждены, что это очень сложный мир. Они не отличают инвестирования от фондового рынка, а игра на фондовом рынке кажется им рискованной и изнуряющей: придется следить за котировками и постоянно продавать или покупать акции, как показывают в фильмах. Другим кажется, что только богатые могут позволить себе финансового консультанта.

Из этой главы вы узнаете, что есть много способов инвестирования и много путей доступа к финансовому рынку. Уверю вас, некоторые из них просты и дешевы.

Главное, чтобы вы понимали, где ваши деньги и как они работают. Вам не нужно сразу становиться специалистом, но вы должны выработать собственное мнение, чтобы *инвестировать в то, что хорошо знаете*.

Далее я расскажу о нескольких вариантах, их основных преимуществах и недостатках. Я пропущу более сложные решения и буду ссылаться только на те, которые не уничтожат ваш кошелек и ваши нервы.

Но сначала я объясню, в чем заключаются различия между традиционными и альтернативными инвестициями.

Традиционные инвестиции: ничто не является таким, как кажется

Речь идет об инвестициях в ценные бумаги с фиксированным и переменным доходом, как правило, в виде облигаций и акций. Если вы достаточно разбираетесь в этой теме, то можете купить их напрямую или через фонд, который проинвестирует за вас.

Фиксированный доход. Государственное казначейство, государственные учреждения и предприятия нуждаются в деньгах для финансирования своей деятельности; для этого они берут в долг. Разумеется, покупая эти долги, инвесторы рассчитывают на прибыль.

Представьте, что вашему другу нужно две тысячи евро для финансирования какого-то проекта. Он печатает четыре документа следующего содержания: «Ваучер на сумму 500 евро; предъявитель будет получать ваучер на 25 евро каждый год (5 процентов от общей суммы), а через десять лет получит обратно вложенные 500 евро». Друг предлагает 5 процентов, чтобы его предложение показалось более привлекательным, чем 3 процента, предлагаемые в то же время казначейством, но последнее, в свою очередь, дает большие гарантии.

Бытует неправильное представление о том, что ценные бумаги с фиксированным доходом не сопряжены с каким-либо риском. Возможно, нас вводит в заблуждение прилагательное «фиксированный». Мы не понимаем, что фиксированными являются только проценты, которые выплачивает эмитент по долгу, но не цена, которая колеблется в зависимости от колебаний процентной ставки. Что это значит?

Представьте себе, что через год после того, как вы купили тот долг, ваш зять нуждается в деньгах и делает то же самое, что и ваш друг. Он печатает четыре ваучера на сумму 500 евро, за исключением того, что экономическая ситуация изменилась и процентная ставка по казначейским облигациям теперь составляет не 3 процента, а 5. Чтобы убедить вас, зять дает больше, например 7 процентов. Вы видите возможность для хорошего бизнеса. Вы думаете про себя: «Я продам ваучер моего друга, верну деньги и куплю за них долг зятя, который даст

мне бóльшие проценты». Но когда вы пытаетесь продать долг, вы обнаруживаете, что никто не хочет его приобретать. Из-за изменения ситуации на рынке предложение друга перестало быть привлекательным, так как государство также теперь дает 5 процентов, а кроме этого – бóльшие гарантии. На данный момент у вас есть два варианта: если вы можете себе это позволить, вы будете ждать погашения долга, чтобы вернуть свои 500 евро, и если вы спешите, то продадите ваучер намного дешевле.

Подводя итог: ценные бумаги с фиксированным доходом также несут риски из-за колебаний процентных ставок и возможного отсутствия гарантий со стороны эмитента. Но они не такие капризные, как те, у которых переменный доход.

Переменный доход. Акция – это доля ее владельца в уставном капитале компании. Покупая акции, вы становитесь совладельцем компании, даже если ваш вклад минимален. Если вы не продадите акции, рассчитывая на повышение их курса, ваша зарплата будет дивидендами. Курс акций зависит от развития компании, а также от многих внешних факторов, таких как эволюция рынка, состояние мировой экономики, политическая ситуация и прогнозы для данного сектора.

Обычно мы считаем, что игра на фондовом рынке сопряжена с большими рисками из-за краткосрочных колебаний курса акций, который то растет, то снова падает. Однако, как вы увидите, долгосрочные инвестиции в диверсифицированный портфель не так уж опасны.

Данные, приведенные в громкой книге «Долгосрочные инвестиции в акции» Джереми Сигела, показывают, что за последние два столетия фактическая (после вычета инфляции и учета дивидендов) средняя годовая норма прибыли диверсифицированных инвестиционных портфелей на фондовом рынке США составила 6,6 процента.

Это означает, что менее чем за одиннадцать лет вы можете удвоить свои инвестиции.

За тот же период норма доходности по долгосрочным облигациям составила 3,6 процента, а по краткосрочным – 2,7 процента. По словам Сигела, история доказывает, что фондовый рынок – лучший способ сделать долгосрочные инвестиции.

Автор заключает: «Невозможно отрицать, что в краткосрочной перспективе (от года до двух лет) акции более рискованны, чем векселя или казначейские облигации. Тем не менее за каждый пятилетний период начиная с 1802 года самая низкая доходность акций (-11,9 процента годовых) была лишь минимально хуже, чем самая низкая доходность векселей и облигаций. В десятилетние периоды самая низкая доходность по акциям была выше, чем по векселям и облигациям [...]. Примечательно, что, в отличие от векселей и облигаций, акции никогда не приносили инвесторам убытки в периоды, охватывавшие семнадцать лет и более».

Маниакально-депрессивный синдром биржи

В середине XX века Бенджамин Грэм написал учебник «Разумный инвестор», который стал библией инвесторов. Сам Уоррен Баффет – ученик Грэма – считает ее лучшей книгой об инвестициях, когда-либо написанной, ибо она вводит правила, которые все еще актуальны.

Первое из них звучит так: *спекулянты и инвесторы – это не одно и то же*. Спекулянта интересуют быстрые деньги, и он *остается во власти рынка, отдавая эмоции*.

Грэм сравнивает фондовый рынок с человеком, страдающим маниакально-депрессивным психозом: он испытывает перепады настроения и неожиданно впадает из одной крайности в другую. Вы не можете предсказать поведение биржи, но в то же время у вас есть шанс воспользоваться

ее ошибками. Автор предупреждает, что, хотя спекулянт может много заработать за счет быстрых сделок, последствия ошибки могут оказаться катастрофическими.

В то же время *разумный инвестор смотрит наперед*, опираясь на анализ компаний, в которые он инвестирует, и, прежде всего, на спокойствие и терпение. Вот секрет безопасных биржевых инвестиций. Хотя в краткосрочной перспективе маниакально-депрессивный синдром биржи может снизить стоимость акций, со временем цена начнет соответствовать реальной стоимости.

Если вы решите сыграть на бирже, вспомните слова Грэма: те, кто не может контролировать свои эмоции, не заработают на инвестициях. ФО в чистом виде.

Альтернативные инвестиции

К этой категории мы относим различные активы, которые, как правило, связаны с большим риском и меньшей ликвидностью. В сочетании с ценными бумагами с фиксированным и переменным доходом они обеспечивают большую диверсификацию, которая является ключом к спокойной жизни, как вы увидите в четвертой главе этого раздела.

Рынок недвижимости. Я уже писала о покупке дома, на которую мы обычно тратим большую часть своих сбережений. Помните, что рынок недвижимости не безрисковый, в чем мы имели возможность убедиться, когда пузырь жилья лопнул. Мы не знаем о рисках, потому что невозможно ежедневно следить за поведением цен.

Большой недостаток покупки недвижимости в рамках инвестиций (квартиры, коммунального помещения, парковочного места...) – это недостаток финансовой ликвидности. В краткосрочной перспективе его трудно обменять на наличные деньги.

Если вам срочно нужны деньги, то, вероятно, придется снизить цену, чтобы привлечь потенциальных покупателей. Не говоря уже о частых случаях, когда кому-то нужна только часть денег, но у него связаны руки, потому что он не может продать только часть квартиры.

Как отметил бизнесмен Пере Равентос, все охотно отдают разные вещи в обмен на деньги, но обратная сделка уже сложнее. *Если вы хотите инвестировать в недвижимость, подумайте, на каких условиях вы могли бы ее продать в случае необходимости*, и считайтесь с тем, что ваши деньги будут «заземлены».

Но инвестиции в недвижимость – это не только покупка квартиры; есть и другие возможности, требующие меньшего вклада денег и обеспечения большей ликвидности, такие как фонды недвижимости и краудфандинг, о которых я расскажу чуть позже.

Золото. Этот металл завораживает людей уже более четырех тысяч шестисот лет. Его основным преимуществом является то, что он обеспечивает оплот безопасности во времена неопределенности и кризиса. Его цена более стабильна, тем не менее мы и здесь не можем говорить о безрисковых инвестициях.

Наиболее распространенными способами инвестирования в золото являются покупка слитков или монет, выпущенных государствами.

Золото можно продать по всему миру и за любую валюту. Особое признание оно получило в Индии, других странах Азии и на Ближнем Востоке, а также в Германии, где до сих пор живы воспоминания о гиперинфляции межвоенного периода.

Однако при инвестировании в золото следует помнить о стоимости его хранения... если только вы не примените камбоджийский метод. Коллега, который жил в этой стране, однажды рассказал мне: «Камбоджийцы, особенно жители джунглей, не слишком доверяют правительству или банкам. Поэтому более состоятельные семьи обычно собирают золото, чаще всего в виде украшений. Некоторые прячут их в тайниках, но многие женщины носят их с собой в сумочках, с которыми никогда не расстаются».

Краудфандинг, также известный как «народное финансирование». Он включает в себя совместную оплату новых проектов через онлайн-платформы, которые позволяют людям с аналогичными стремлениями общаться. Инвестиционный краудфандинг позволяет кредитовать деньги компаниям и частным лицам в обмен на прибыль в одной из следующих форм:

- **Акции или доли компании и ее прибыли.** При условии, что компания взлетит. Это рискованная инвестиция, потому что единственной гарантией является вера в успех данного проекта.

- **Проценты.** Тогда мы говорим о краудлендинге – это социальные кредиты, являющиеся альтернативой банковским кредитам. Как инвестор, занимающий деньги, вы получите проценты выше процентной ставки, предлагаемой банками. Однако существует риск того, что долг никогда не будет погашен.

Бизнес-ангелы

В феномене бизнес-ангелов мне нравится все, в том числе и название. Сочетание слов «бизнес» и «ангел» в одной фразе опровергает суеверие, что нужно быть акулой, если хочешь приумножить деньги или добиться успеха в бизнесе.

Каждый предприниматель мечтает, чтобы в его дверь постучал один из этих ангелов-хранителей. Почему? Потому что бизнес-ангелы – это богатые инвесторы, которые выделяют часть своих денег на поддержку проектов других людей.

Название происходит от благотворителей, которые сто лет назад финансировали дорогие бродвейские мюзиклы. Однако современные бизнес-ангелы мыслят гораздо дальновиднее.

Что их отличает и делает настоящими ангелами, так это то, что они инвестируют не только свои деньги, но также и знания. Они становятся наставниками, сопровождают предпринимателя в трудных начинаниях, помогают ему принимать правильные решения благодаря собственному опыту и даже делятся своими списками контактов. Они поддерживают его бизнес своим именем, что придает ему доверие в глазах других инвесторов и потенциальных клиентов.

Ищите бизнес-ангелов в интернете и отправляйте им свой проект. Думаете, это выходит за рамки ваших возможностей? В таком случае вам следует вернуться к четвертой главе первого раздела, посвященному кругу влияния. Лучшие шансы у молодых компаний в технологическом и финансовом секторах, но ангелы не закрывают двери ни перед кем, так как считают, что у всех нас есть крылья и мы можем взлететь высоко вверх.

Криптовалюта. Как я уже упоминала в начале книги, это виртуальная платежная система без участия посредников. Самая популярная криптовалюта – биткоин. Некоторые считают, что технология, стоящая за ней, так называемый *блокчейн*, навсегда изменит нашу жизнь; по мне-

нию других, это обычная преходящая мода. То, что для одних является инструментом, обеспечивающим децентрализацию и демократизацию денег, которые перестанут быть подконтрольными властям, для других – издевательство, бессмысленная виртуальная сущность. Крупные финансовые холдинги, такие как J.P. Morgan или Goldman Sachs, которые сначала уклонялись от криптоконверсий, теперь тщательно анализируют их.

Правда в том, что это нестабильные активы, поэтому, если вы собираетесь инвестировать в них, учитывайте возможные большие потери – в худшем случае вы можете потерять все. Рискуйте, только если вы готовы к этому. В этом также заключается ФО.

От микронезийских камней до криптовалюты

Специалист по криптовалюте Неха Нарула стала известна своим выступлением на конференции TED, в котором она занимательно объясняет сложную концепцию виртуальных денег.

На одном из островов Микронезии когда-то обитало племя яп, для которого платежным средством были большие известняковые камни, называемые раи.

Поскольку камни раи могли достигать трехметрового диаметра и весить до четырех тонн, жители острова Яп, отправляясь за покупками, не носили их с собой в кармане, как носят традиционные монеты. Они вели учет, в котором записывали, кто владеет какой частью того или иного камня.

Нарула рассказывает историю моряков этого племени, которые в начале XX века перевозили камни раи через океан. Во время шторма камень упал в воду. Вернувшись, обезумевшие моряки рассказали, что с ними случилось. Жители острова вместе решили, что, хотя камень теперь лежит на дне океана, он сохранил свою ценность, и они всё еще владеют им. Существовал реестр, в который входила вся община.

Криптовалюты полагаются на такую же систему управления – коллективные, глобальные знания о трансферах.

Нарула обращает внимание на то, что доллар, камень или золотые монеты часто не имеют ценности как таковой. *Они являются ценными главным образом вследствие того, что это общепринято.* Деньги не являются чем-то объективным, это просто способ документирования сделок, которые мы ведем между собой.

В заключение главы еще раз подчеркну то, к чему неоднократно возвращаюсь на страницах этой книги: *высокая норма прибыли всегда сопровождается высокими рисками.*

В случае любых инвестиций, особенно альтернативных, *подходите осторожно к обещаниям астрономической прибыли.* До сих пор я советовала вам остановиться и подумать. Однако иногда лучше сразу – ноги в руки.

РЕЗЮМЕ

- Помните правило номер один хорошего инвестора: инвестируйте в то, что вы знаете и понимаете.
- Любые инвестиции несут риски, даже с фиксированным доходом.
- Фондовый рынок в краткосрочной перспективе нестабилен, но данные за последние столетия показывают, что это лучшее решение, когда речь идет о как минимум десятилетних инвестициях.

- Если вы не можете контролировать свои эмоции и думать в долгосрочной перспективе, лучше не инвестировать.
- Когда вы инвестируете в недвижимость, помните, что ваши деньги могут быть «заземлены», если вы не найдете покупателя на нее.
- Золото – это безопасная инвестиция, однако вы должны учитывать стоимость его хранения и защиты.
- Не верьте обещаниям астрономических прибылей, потому что либо они сопряжены с большим риском, либо это просто обман.

Заставьте ваши деньги работать

Магия сложного процента и другие чудеса

Точно так же, как высокая зарплата автоматически не делает вас богатым, плана экономии недостаточно для приумножения денег. *Важно не то, сколько вы сэкономили, а то, как вы инвестируете сэкономленное.*

Инфляция – это медленная смерть

Инфляция – это прогрессивный рост цен (больно уже от самого определения, правда?), затрагивающий не только наши кошельки, но и все сбережения.

Самой популярной мерой инфляции является индекс потребительских цен.

Отсутствие ФО часто заставляет нас рассматривать инфляцию как нечто абстрактное. С годами она вызывает у нас все большую ностальгию: мы вспоминаем, каким дешевым было мороженое или что мы могли купить за 100 песет до появления евро, который тоже не идеален.

Мы ничем не отличаемся от наших бабушек и дедушек, которые рассказывали, что ходили в театр за 5 песет, и им это не казалось дешевым.

Мы пренебрегаем влиянием инфляции на сбережения, хоть и осознаем это.

Как вы уже знаете, любое финансовое решение влечет за собой последствия. ФО заставляет нас понять, что держать деньги в чулке – рискованное решение, потому что из-за инфляции их стоимость со временем падает.

Однако речь не только о пресловутом чулке – любая долгосрочная инвестиция с процентной ставкой ниже инфляции будет неудачной, поскольку это означает потерю покупательной способности денег.

Представим, что в ближайшие двадцать лет среднегодовая инфляция сохранится на уровне 2 процентов (таково предположение Европейского центрального банка). Скажем, у нас есть 15 тысяч евро сбережений, которые не приносят никакой прибыли. Из-за инфляции через двадцать лет эта сумма будет соответствовать сегодняшним 10 095 евро.

Таким образом, хранение денег под матрасом обойдется нам в 4905 евро. Если бы мы положили их на счет с процентной ставкой 0,3 процента в год, за эти двадцать лет мы потеряли бы «всего» 4238 евро.

Большая ловушка: зона комфорта

Многие принципы, которыми мы руководствуемся в повседневной жизни, применимы к финансам. Мы должны помнить особенно об одном: *не дайте себя обмануть своей зоне комфорта.*

Как пишет мой муж в книге «Незабываемое путешествие» (Andrés Pascual. El viaje de tu vida): «Зона комфорта совсем не комфортна, она просто очень привычна».

Путешествие на метро в часы пик, среди неприятного запаха пота, в давке, которая не позволяет вам даже достать книгу, – это зона комфорта. Терпеть некомпетентного босса, который не умеет нормально общаться, пренебрегает вами или унижает вас, потому что не может навязать вам власть иначе, – это зона комфорта. Жизнь в одной квартире с человеком, которому вы

стараетесь не смотреть в глаза, потому что в течение многих лет вас связывает только ипотека, – это зона комфорта.

Описанные ситуации не комфортны – они привычны. Писатель и оратор Алекс Ровира называет их «дешевым спокойствием».

Из-за страха перед неизвестным мы не раз цепляемся за ядовитую рутину и не хотим ее менять, хотя она разрушает нас изнутри.

То же самое касается финансов. Человеческая природа стремится закрепиться в безопасной среде, избежать неопределенности и отсутствия стабильности, между тем стагнация – это начало конца наших сбережений.

Не обманывайте себя: инфляция – это медленная смерть, поэтому *нет ничего более рискованного, чем долгосрочная инвестиция, не обремененная риском*. Если вместо того, чтобы взять штурвал, вы продолжите дрейфовать, инфляция сделает свое дело, и вы окажетесь гол как сокол.

Магия сложного процента

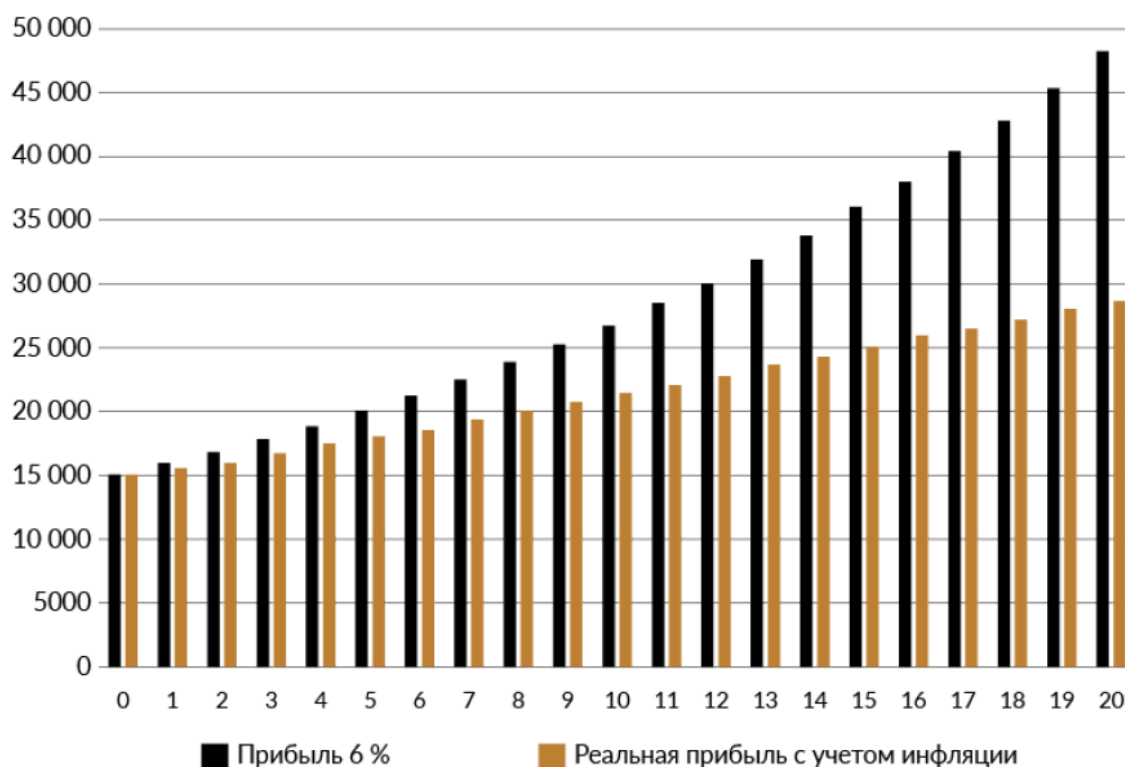
Сложный процент означает, что проценты добавляются к первоначальному капиталу, а в последующий период начисляются с этой увеличенной суммы, то есть проценты приносят проценты. Короче говоря, происходит чудесное приумножение денег.

	Начальный капитал	Процентная ставка 6 %	Конечный капитал
Первый год	15 000 евро	900 евро	15 900 евро
Второй год	15 900 евро	954 евро	16 854 евро
Третий год	16 854 евро	1011 евро	17 865 евро

Если бы вас поставили перед выбором: миллион евро сегодня или один цент, который в течение следующего месяца будет удваивать свою стоимость каждый день, что бы вы сделали?

Большинство из нас возьмут миллион, не подозревая, что цент, удваивающий стоимость каждый день, за тридцать дней превратится в 5 368 709 евро. Сюрприз, не так ли? Для инвестиций ежедневный стопроцентный рост нереален, но приведенный пример хорошо иллюстрирует силу сложного процента.

Эта сила растет с течением времени. На приведенной ниже диаграмме показано, как за двадцать лет вырастут 15 тысяч евро, инвестированные под 6 процентов, и как на них повлияет 2-процентная инфляция.



Лучше раньше, чем позже

Сложный процент – главная причина, по которой вы должны как можно скорее приступить к экономии или инвестированию. Пока мы молоды, то особенно не заботимся об этом; мы находим первую работу на полную ставку и тратим скромную зарплату на вещи и услуги, которые в студенческие годы были нам недоступны.

Мы думаем, что у нас впереди целая жизнь, что мы начнем экономить позже, когда будем зарабатывать больше. Правда, когда мы зарабатываем больше, мы автоматически тратим больше. Мы всегда найдем повод не откладывать деньги.

Если бы на двадцать четвертый день рождения мы сделали себе подарок в виде сберегательного плана, все было бы по-другому. Первая реакция: «Я не могу!» Хорошо, тогда начните с 20 евро в неделю, что даст 1040 евро в год. Если вы потратите их на инвестиции со ставкой 4 процента годовых, когда вам исполнится сорок лет, у вас будет более 25 600 евро.

Но если вы подождете с экономией десять лет, при той же процентной ставке накопленная сумма не превысит 8550 евро.

Вам придется экономить или инвестировать 3100 евро в год – почти вдвое больше – чтобы достичь той же суммы.

Время – самый большой союзник наших инвестиций. Поэтому ФО обращает внимание на то, чтобы из-за сложного процента как можно раньше приступить к экономии или инвестированию.

Я объясню это на другом примере. В двадцать четыре года Пабло начинает экономить и инвестирует 20 евро каждую неделю. После вычета инфляции норма прибыли составляет 4 процента годовых. Когда ему исполняется сорок, он перестает откладывать деньги, потому что выплачивает кредит на дом, но сохраняет инвестиции и ликвидирует их только в возрасте шестидесяти пяти лет.

Педро начинает откладывать ту же сумму позже, в возрасте сорока одного года, с той же процентной ставкой в год. Когда обоим исполнится шестьдесят пять лет, Пабло после семна-

дцати лет сбережений будет иметь на счету 68 400 евро, а Педро – всего 45 044 евро, хотя он откладывал деньги целых двадцать пять лет.

Вывод: даже если мы уже не очень молоды, стоит немедленно начать экономить.

Вопросы на миллион

Американец Крис Гильбо побывал во всех странах мира (193 из 193) и еще успел написать несколько книг. В книге «Счастье в стремлении» (Chris Guillebeau. The Happiness of Pursuit) он предлагает набор вопросов, которые мы всегда должны задавать себе в декабре, чтобы подвести итоги уходящего года и подготовиться к следующему.

Почему я упоминаю его здесь? Из-за такой мысли: «Ключевым моментом в этой саморефлексии является то, что мы склонны переоценивать достижения за день и недооценивать достижения за весь год. Даже когда у меня позади тяжелый год, я всегда удивляюсь, когда вспоминаю проекты, закрытые шесть или девять месяцев назад»¹³.

Многие мелочи создают что-то большое. Даже если мы экономим и вкладываем небольшие суммы, важно, что мы делаем это вообще. Не стоит недооценивать мелочи. Если вы можете откладывать по 20 евро, это здорово. Сказать, что 20 евро не поможет, – это скрытая форма бездействия.

Шестьдесят пять = пятьдесят

Хотя у нас нет времени или желания думать об этом, одной из целей экономии должна быть пенсия. В отличие от многих других стран, испанская пенсионная система является редуцирующей: взносы, сделанные сотрудниками, выделяются на текущие пенсионные пособия для лиц, которым в данный момент они выплачиваются.

Вопреки тому, как многие думают до сих пор, взносы сотрудников не накапливаются в специальном фонде в ожидании, когда те уйдут на пенсию. Они просто дают право на будущую пенсию, которая будет финансироваться следующим поколением профессионально активных людей.

Чтобы понять давление, которое лежит на испанской пенсионной системе, необходимо учитывать демографические аспекты, такие как долголетие и снижение рождаемости.

Ожидаемая продолжительность жизни постепенно увеличивается. Испанцы уже сегодня входят в число самых долгоживущих народов мира, общество стареет... Другими словами: мы живем дольше. Пенсионеров становится все больше и больше, и они получают пособия все дольше и дольше.

Испания, с другой стороны, имеет один из самых низких показателей рождаемости: на одну женщину приходится менее 1,4 ребенка. По прогнозам Национального статистического управления, в 2052 году люди старше шестидесяти четырех лет будут составлять почти 40 процентов населения. Чтобы сохранить равновесие, стали предприниматься некоторые логичные шаги, наподобие повышения пенсионного возраста.

Сегодняшние шестьдесят пять лет – это не то же самое, что пятьдесят лет назад. Если вам повезет, вы будете чувствовать себя в этом возрасте молодым человеком.

Долгая жизнь – это хорошая новость; так давайте же предоставим себе средства для нее, взяв под контроль наше финансовое будущее с ФО. На пенсии сложнее противостоять непредвиденным обстоятельствам и легче стать зависимым от других. Поэтому важно планировать ее заранее с помощью сложного процента.

¹³ Chris Guillebeau. The Happiness of Pursuit: Finding the Quest That Will Bring Purpose to Your Life. – 2017.

Вы можете инвестировать сбережения в любой из ранее обсуждаемых активов, но также накапливать средства на *пенсиином счете* или вложиться в *пенсииное страхование*. Это совершенно разные инструменты.

Пенсииный счет работает так же, как инвестиционный фонд. С течением времени вы должны изменить степень риска – начните инвестировать в инструменты с переменным доходом; достигнув зрелого возраста, превратите их в смешанные, а в преддверии пенсии переключитесь на краткосрочные инструменты с фиксированным доходом. Имейте в виду, что деньги могут быть сняты только после выхода на пенсию (за некоторыми исключениями, такими как длительная безработица и другие ситуации, оговоренные в законодательстве конкретной страны).

Пенсииное страхование не является финансовым инструментом. Вы заключаете договор в страховой компании. Деньги могут быть получены в любое время, если мы выполним условия договора.

Каким бы ни был ваш план, перспективное мышление обеспечит вам спокойствие как сейчас, так и в будущем.

РЕЗЮМЕ

- Важно не то, сколько вы экономите, а то, как вы инвестируете.
- Замороженные деньги (в чулке или на текущем счете) незаметно обесцениваются.
- Застывание в зоне комфорта приводит к застою и дискомфорту.
- Сложный процент позволяет нам умножать наши деньги, поэтому долгосрочные инвестиции – даже самые скромные – настолько выгодны.
- Мышление на перспективу позволяет вам наслаждаться сейчас.

Диверсифицируй и властвуй

Не кладите все яйца в одну корзину

В предыдущих главах я обсудила три понятия, составляющие азы каждой инвестиции, которые ни в коем случае нельзя рассматривать отдельно: риск, норма прибыли и ликвидность.

В мире, полностью предсказуемом, без сюрпризов и непредвиденных колебаний, ожидаемая норма прибыли данных активов будет конвертироваться в фактическую прибыль. Однако мир, в котором мы принимаем инвестиционные решения, является неопределенным и изменчивым, поэтому нам угрожают как минимум два типа рисков:

- Рыночные риски (систематические), которые затрагивают весь рынок, например война, экономический спад, финансовый кризис или решения центрального банка.
- Специфические (несистематические) риски, связанные с конкретным активом, например банкротство или слияние конкретного предприятия, появление конкуренции или новой технологии, из-за чего компания, в которую вы вложили акции, устаревает.

Хорошая новость в том, что у нас есть инструменты для снижения рисков, что делает наши портфели более стабильными.

Бальзам диверсификации

Диверсификация портфеля – это инструмент, с помощью которого вы можете уменьшить или почти полностью устранить специфические риски. Это полезно для начинающих инвесторов, которые хотят поменьше волноваться.

Если я инвестирую только в один вид активов или в несколько активов, которые в определенной ситуации будут вести себя одинаково, возможная прибыль или убытки будут касаться всего моего портфеля. Если я диверсифицирую его, риск и норма прибыли будут компенсироваться.

Смысл этой операции заключен в поговорке, на которую я ссылалась раньше: «Не кладите все яйца в одну корзину».

Таким образом, мы можем улучшить, то есть стабилизировать, долгосрочные отношения между нормой прибыли и риском.

Вы должны выбрать не только разные, но и разнообразные корзины. Дело не в игре слов – это правило имеет практическое применение. Например, инвестирование в несколько компаний мобильной связи с аналогичной стратегией не является диверсификацией, поскольку на их ситуацию влияют одни и те же факторы.

Имеет ли смысл создавать футбольную команду из одних нападающих, пусть даже самых выдающихся? Это не была бы хорошая команда, я также не могу представить лучшего нападающего, стоящего на воротах.

Сбалансированное разнообразие

Андрес Паскуаль и Эсекель Баррикарт, авторы сказки «Медведь, тигр и дракон» (Andres Pascual, Esequiel Barricart. El Oso, El Tigre y El Dragon), получившей литературную премию в 2017 году, выдвигают интересный тезис:

внутри нас живут три животных. Медведь упорядочивает наши эмоции и прогоняет страх, чтобы мы чувствовали себя особенными; тигр управляет нашими поступками и прогоняет стресс, чтобы мы достигли наших целей в материальном мире; дракон смотрит на нашу жизнь с высоты и прогоняет чувство экзистенциальной пустоты, чтобы мы увидели цель, которая придает ей смысл.

Чтобы полностью реализоваться, нам нужно достичь баланса между этими животными.

В зависимости от периода жизни вы должны лучше кормить определенное животное, чтобы сделать его сильнее. В юности должен реветь тигр. Когда вы достигаете зрелого возраста, вашего внимания требует медведь, забытый за годы работы. В моменты кризиса должен воспарить дракон, чтобы вы увидели перспективу, приблизились к своим эмоциям и действиям и утвердили свою жизненную цель.

То же самое происходит с инвестиционным портфелем: все в нужное время. Существуют финансовые инструменты, соответствующие конкретным профилям инвесторов: более консервативные, более рискованные, ориентированные на будущее. Какой из них лучший? Это зависит от того, в каком периоде жизни вы находитесь и каковы ваши цели. Тем не менее несомненно, что вы всегда должны поддерживать сбалансированное разнообразие.

Возьмите свою корзину более чем на один рынок

Систематические риски не исчезают при диверсификации портфеля, но мы можем держать их под контролем, инвестируя в различные рынки: денежные средства, инструменты с фиксированным доходом, инструменты с переменным доходом... Или в разбросанные по всему миру – в Азии, Европе, США, – если мы готовы взять на себя валютные риски. Мы также можем выбрать рынки, не связанные с финансами, такие как недвижимость или альтернативные активы, которые я рассмотрела в предыдущей главе.

Простой способ диверсификации – это взаимные фонды. Проще говоря, они могут быть описаны как механизм, который собирает сбережения у большого числа людей и инвестирует их в обмен на комиссию.

В зависимости от фонда деньги могут быть инвестированы в денежные активы, инструменты с фиксированным или переменным доходом, производные финансовые инструменты, в комбинацию вышеперечисленных, в другие фонды и даже в недвижимость.

Помимо диверсификации, преимущество фондов заключается в том, что они позволяют инвестировать мелкие суммы и обеспечивают большую ликвидность.

Чтобы платить меньшую комиссию, стоит выбрать индексный фонд, то есть тот, который не усложняет жизнь рискованными, сложными инвестиционными стратегиями, а ограничивается отражением результата определенного индекса. Позвольте мне объяснить это более подробно.

Я уверена, что вы слышали о таких понятиях, как Ibex 35, Dow Jones, Nasdaq... Это индексы, отображающие конъюнктуру фондового рынка или состояние конкретного сектора компаний. Например, Ibex 35 включает тридцать пять испанских биржевых компаний с наибольшей ликвидностью. Это ориентир для инвесторов, хотя на фондовом рынке есть много других компаний, которые этот индекс не включает.

Индексные фонды пытаются придерживаться одного из этих индексов. Они не берут на себя большой риск, они инвестируют в соответствии с тенденцией на рынке. Это дешевый способ диверсифицировать корзину, потому что он и требуют меньшего обслуживания.

Вы можете также выбрать ETF (exchange-traded fund, то есть биржевой инвестиционный фонд) – комбинацию акций и фонда, который, как и индексный фонд, воспроизводит движения почти любого рынка или индекса в мире (например, S&P 500 на нью-йоркской фондовой бирже) и позволяет сосредоточиться на конкретном секторе (например, искусственном интеллекте). Посмотрим, что думает об этом Уоррен Баффет.

Советы, которые Уоррен Баффет дал своей жене

Я уже не раз цитировала этого легендарного инвестора, но не говорила, что, хотя ему уже почти девяносто, он все еще остается на плаву.

Учитывая его возраст, неудивительно, что некоторое время назад он решил написать завещание. Как сообщал Financial Times, Баффет прописал в нем советы для будущей вдовы, чтобы она могла управлять наследством так же умело, как он создал свою империю. Хотите с ними познакомиться?

Он рекомендует не усложнять свою жизнь и инвестировать унаследованные денежные средства: 10 процентов в краткосрочные активы с фиксированным доходом, а остальные 90 процентов в ETF, о которых я только что упоминала (Баффет как раз склоняется к индексу S&P 500 в США).

Короче говоря, он советует жене, которая не является профессиональным инвестором, не ломать голову над выбором фонда или акций и не нанимать для этой цели брокера, который возьмет большую комиссию и получит неопределенные результаты.

Гуру учит нас, что *диверсификация защищает невежд*. А мы помним, что, за некоторыми исключениями, мы, доморощенные инвесторы, в основном невежды.

Ничто плохое не длится вечно

Поскольку мы не являемся аналитиками рынка или не инвестируем в краткосрочной перспективе на фондовом рынке, другой способ снизить риск – это циклическая диверсификация.

Инвестируйте время от времени – каждые полгода или ежеквартально – вместо того, чтобы покупать все в один день. Таким образом вы уменьшите вероятность того, что все ваши деньги будут выведены на рынок в неподходящее время. Конечно, вы все равно не сделаете это в наилучший момент, но получите хорошую среднюю цену.

Даже эксперты не могут предсказать, какой момент будет лучшим или худшим. Джон Дэвисон Рокфеллер однажды признался: «Когда мой чистильщик обуви инвестирует в фондовый рынок, я продаю все акции». Да, может быть какой-то сигнал, но мы обычно игнорируем сигналы, даже если их дает сам председатель Федеральной резервной системы США, который предупреждал об иррациональном поведении рынков за несколько лет до того, как лопнул интернет-пузырь, возникший из-за моды на новые технологии.

Пузырь – одно из слов, перед которым трепещет любой инвестор. Оно означает резкий и необоснованный рост цен на определенный товар, который становится предметом спекуляций. На рынке (или в данном секторе) возрастает доверие, а вместе с ним и ожидания дальнейшего роста. До такой степени, что каждый хочет получить кусок пирога, инвесторы покупают, а цены растут...

Это совершенно иррациональный процесс: мы воспринимаем только ту информацию, которая подтверждает наши теории. Поэтому мы покупаем дальше и цены продолжают расти... Пузырь становится все больше и больше, пока наконец не лопнет.

В этот момент начинается массовая распродажа, а, поскольку не хватает покупателей, цены стремительно падают.

Помните из предыдущих глав, насколько опасно не управлять эмоциями? Пузырь – это отчасти эффект от того, что вы ослабляете поводья эмоций.

Экзотические пузыри

Спекулятивный пузырь – это не новое явление, не продукт XXI или даже XX века. Первый известный пузырь появился и лопнул в Голландии в XVII веке.

Символом высокого социального положения, о котором все мечтали, стали тогда экзотические тюльпаны. Началась настоящая лихорадка: люди закладывали дома и продавали семейные предприятия, передаваемые из поколения в поколение, чтобы приобрести как можно больше луковиц.

Но это еще не конец. Поскольку цветы появлялись только через семь лет после посадки, люди начали продавать права собственности на будущие тюльпаны. Безумие нарастало, пока наконец плохой урожай не привел к разрыву пузыря, банкротству банков и падению многих гигантских состояний.

За этим экзотическим пузырем последовали другие, например жилищный пузырь, который в середине восьмидесятых годов XX века коснулся Японии. Совпадение таких факторов, как успех технологии *made in Japan* и гибкая денежно-кредитная политика, способствовало чрезмерному доверию ко всему японскому. Мир сошел с ума до такой степени, что цена на японскую недвижимость выросла в семьдесят пять раз. По некоторым оценкам, Императорский дворец в Токио стоил больше, чем вся Калифорния.

Что в результате? Пузырь лопнул, и индекс Nikkei упал на 59 процентов, что привело страну к десятилетнему кризису, называемому «потерянным десятилетием». Даже теперь можно увидеть последствия этого застоя.

Последний пузырь (отнюдь не экзотический) касался мусорных ипотечных кредитов, выдаваемых банками направо и налево. Он лопнул, когда люди, которые инвестировали в эти мутные финансовые инструменты, осознали связанные с ними риски. Цены на недвижимость рухнули вниз, потянув за собой биржи и, прежде всего, множество семей, которые потеряли крышу над головой.

К сожалению, я более чем уверена, что в будущем нас ждет еще один пузырь. Это еще одна причина, по которой вы должны разработать свой финансовый план в соответствии с рекомендациями ФО и не беспокоиться о том, что когда-нибудь произойдет цунами.

Я считаю, то, о чем вы прочитали в этой книге, послужит основой для создания разнообразного портфеля, соответствующего вашему инвестиционному профилю, вашей ситуации и вашим потребностям.

Если вам важны краткосрочные цели, следует устранить риски и обратить внимание на ликвидность, необходимую для чрезвычайного фонда. Чтобы достичь среднесрочных целей, можете немного рискнуть: инвестируйте небольшой процент сбережений на фондовом рынке, чтобы увеличить прибыль, но не спекулировать; идея состоит в том, чтобы хотя бы компенсировать инфляцию. В случае долгосрочных сбережений – например, на пенсию, – стоит

пойти на больший риск, но инвестируя в разное время, в разные сектора, в разные географические регионы.

РЕЗЮМЕ

- Для каждой инвестиции необходимо учитывать три фактора: риск, норму прибыли и ликвидность.
- Диверсификация инвестиций может стать ответом на неопределенную ситуацию на рынке: не кладите все яйца в одну корзину.
- Инвестиционные фонды обеспечивают небольшие инвестиции и гарантируют большую ликвидность.
- Выбор индексного фонда или ETF означает меньшую комиссию и меньший риск.
- Диверсификация – это способ победить невежество.
- Спекулятивные пузыри лопаются, когда общество отпускает поводья эмоций.
- Краткосрочные цели – нулевой риск; среднесрочные цели – низкий риск; долгосрочные цели – большой риск.

Инвестируйте в себя

Вы управляете компанией, которой являетесь вы сами

Вечно адекватный Уоррен Баффет однажды сказал: «Инвестирование в себя – лучшее, что вы можете сделать. Во что угодно, что поможет в развитии ваших талантов [...]. Если у вас есть какой-то талант и вам удалось его вырастить, вы обладаете мощным капиталом, который может окупиться в десятикратном размере».

В предыдущих главах я говорила об инвестировании в традиционные или альтернативные активы, выбор которых зависит от того, как вы собираетесь приумножать свои деньги. Тем не менее есть еще один тип инвестиций, который не увеличивает проценты с самого начала, но, если им правильно управлять, приносит наибольшую прибыль.

Речь идет о знании.

Ветеран Уолл-стрит подчеркивает, что знания нельзя обложить налогом или украсть. Они надежно спрятаны в мозгу каждого из нас.

Вопрос в том, сколько денег мы вкладываем в эти активы после выхода на рынок труда.

Самая прибыльная инвестиция

Многие люди заканчивают образование после того, как покидают школу или колледж, делая ставку на «продуктивность». Они попадают в водоворот работы, забывая, что их шансы на продвижение зависят от того, инвестируют ли они в углубление знаний и специализации.

Сам Будда сказал в конце жизни: «Я постоянно учусь». Ненасытное любопытство характеризует и великих финансистов, всегда открытых для новых знаний.

Настоящие предприниматели – враги пустой траты времени; они читают, учатся и путешествуют в поисках нового вдохновения или оригинальных решений, отвечающих задачам настоящего.

Если у вас нет собственного бизнеса, вы все равно имеете шансы увеличить свою рыночную стоимость: выучить иностранный язык, пригодный для вашей профессии, освоить новый навык или пройти онлайн-курс. Образование может привести вас туда, куда вы никогда не доберетесь без него.

Хотя такие инвестиции требуют много времени и влекут за собой значительные расходы, если вы правильно выбрали область знаний, это приведет к повышению стоимости вашей компании, то есть вас самих.

Возвращаясь к Баффету: «Инвестиции в знания приносят наибольшие проценты».

Какова ценность вашего бизнеса?

Чтобы дать ответ на этот вопрос, выполните следующее упражнение. Посчитайте, сколько прибыли вы получите в течение остальной части вашей карьеры. Примерно как таксист, который перед покупкой нового автомобиля прикидывает, сколько сотен тысяч километров он проедет на нем, и таким образом определяет, сколько лет прослужит машина и какую прибыль позволит получить, какие принесет выгоды.

Если у вас постоянная работа, задача проста. Подсчитайте свой годовой чистый доход и умножьте его на количество лет, которые у вас остались до выхода на пенсию.

Если вы фрилансер и ваш доход является переменным, рассчитайте чистую прибыль за прошлый год или среднее значение за последние несколько лет и умножьте на количество лет, которые вы планируете проработать.

Я не забыла об инфляции, но я предполагаю, что ваша зарплата или доход будут расти пропорционально падению стоимости денег.

Полученный результат – это текущая стоимость вашего бизнеса. Однако это значение можно значительно увеличить. Как? Грубо говоря, двумя способами:

1. Путем *обучения*, которое позволит вам получить новые навыки для продвижения.
2. Путем *расширения горизонтов*, благодаря чему вы пробьете психологический стеклянный потолок (независимо от вашего пола) и *позволите себе* подняться на высоты, о которых вы до сих пор даже и не мечтали.

Эти два пути не являются взаимоисключающими, наоборот – ни к чему не приведет инвестирование в повышение квалификации и расширение знаний, если вы не убедите себя, что заслуживаете более высокого заработка.

Часто бывает, что скромный сотрудник компании оттачивает свои навыки и берет на себя новые обязанности, но все равно получает такую же зарплату, потому что не решается просить о повышении. Некоторые люди приписывают свое заслуженное повышение удаче, которая когда-нибудь может отвернуться от них. Они думают, что в любой момент их могут поймать и разоблачить. В психологии такое явление называется синдромом самозванца.

Ошибка на кастинге

«Я этого не заслуживаю», – говорим мы иногда, когда все удачно складывается. Эта мысль приходит в наши головы, чтобы лишить нас права наслаждаться успехом. Некоторые из моих клиентов постоянно ждали момента, когда их разоблачат и поймают на мошенничестве, потому что были убеждены, что их нынешняя позиция является результатом ошибки в подборе персонала, совершенной их боссами. И хуже всего то, что, когда они уже представляли себя выгнанными на улицу, приходило очередное повышение или новый контракт, который снова переполнял их тревогой. Я пришел к выводу, что такие люди предъявляют к себе слишком высокие требования, поэтому они не верят в свою ценность и считают себя мошенниками, хотя их результаты говорят совсем о другом.

Хорди Коллел. Ваш личный стартап (Jordi Collell. Tu start-up personal)

Что вы готовы сделать для себя?

Я завершу эту главу, предложив вам упражнение, направленное на повышение ценности стартапа, которым являетесь вы сами. Поскольку вы уже знаете, что вы не мошенник, и осознали ценность своей компании, вам остается приумножить ее цену – это будет ваша миссия после прочтения книги. Успех всего предприятия зависит от того, что вы готовы сделать для себя. Стратегический консультант и докладчик Меган Талл, автор книги «Метод страстной веры» (Megan Tull. The Passion Belief Method), представляет в блоге HuffPost десять способов инвестировать в себя, которые я позволю себе пересказать вам.

1. Поставьте себе цели. Научитесь устанавливать свои личные и финансовые приоритеты. Если вы этого не сделаете, ваша жизнь будет похожа на вождение ночью без включенных фар.

Вы не будете знать, куда направляетесь, и потеряете драгоценное время. Обязательно назначьте временные рамки для этих целей.

2. Доверьтесь интуиции. Прислушайтесь к инстинктам и сигналам, которые она вам посылает, потому что они помогут вам принять самые правильные решения. Не позволяйте мыслям, чувствам или мнениям других отвлекать вас от того, что подсказывает вам интуиция. Это сделает ваши решения лучше, разумнее и быстрее. Если вы проигнорируете инстинкт или интуицию, то, скорее всего, пожалеете.

3. Инвестируйте время в свою креативность. Она не должна ослабевать с возрастом. Наоборот, постоянное обучение и деятельность являются источниками вдохновения, позволяют получать удовольствие и ценить красоту мира.

4. Верьте в себя. Те, кто знают свою ценность, имеют что сказать, а другие считаются с их мнением. Наберитесь смелости, чтобы нести свою правду.

5. Читайте или слушайте профессиональную литературу. Книги – бесценный инструмент для получения знаний и опыта в любой области.

6. Посещайте семинары и мастер-классы. Это расширит знания и компетенции как в профессиональной, так и в частной сферах. А еще у вас появится возможность познакомиться с людьми со схожими интересами и завязать с ними отношения.

7. Берегите свое здоровье. Питайтесь хорошо. Выбирая здоровые, органические продукты, вы будете чувствовать себя лучше и сильнее. Регулярно занимайтесь спортом. Двигайтесь каждый день, даже если это будет просто прогулка с собакой. Движение даст вам необходимую энергию, чтобы вы могли легко и уверенно справиться со всем остальным.

8. Решите быть счастливым. Да, счастье – это выбор, счастливые люди сосредотачиваются на позитивных аспектах жизни, а не на негативе. Они не являются заложниками обстоятельств и всегда находят причины для благодарности.

9. Поработайте над списком желаний. Если вы еще не составили его, самое время это сделать. Запишите все, чего вы хотели бы достичь в жизни: сделать, увидеть, почувствовать. Список может быть открытым, но начните с того, что придумайте, например, сто вещей и постарайтесь каждый месяц исполнять хотя бы одну из них.

10. Инвестируйте в ментора. Это поможет вам воплотить в жизнь все эти стратегии. Опытный ментор будет сопровождать вас на пути к успеху, чтобы вы стали лучшей версией себя.

РЕЗЮМЕ

- Получение новых знаний и навыков – это инвестиции, которые приносят наибольший процент.
- Если вы хотите инвестировать в себя, вам нужно прекратить преуменьшать свою ценность и пробить психологический стеклянный потолок.
- Каждый человек – это компания с определенной ценностью, которая может расти в зависимости от того, что мы с ней делаем.
- Где находится ваш настоящий потолок, зависит от того, что вы готовы сделать для себя.

Дополнение

Сделайте ставку на ваши ценности

Вознаграждение за нашу работу – это не только деньги, но и признание, приобретение новых навыков или самореализация. Поэтому, хотя это звучит абсурдно, приумножая деньги, мы должны иметь в виду больше, чем просто деньги.

Мысль о том, что вы должны слепо инвестировать в лучшего претендента, к счастью, ушла в прошлое. Все больше и больше людей проверяют, где будут «работать» их деньги, прежде чем вкладывать свои сбережения в определенный фонд.

Хоан Антони Меле в книге «Деньги и совесть» (Joan Antoni Melé. Dinero y conciencia) пишет: «Скажите мне, куда вы вкладываете деньги, и я скажу вам, какой мир вы создаете».

Каждый евро влияет на мир

Не позволяйте другим учить вас выживать, словно вы животное в джунглях. Мы должны научиться жить как люди свободные, способные любить и творить. И поскольку деньги составляют основу человеческих контактов, необходимо знать, как они работают, чтобы продвигать их сознательное, справедливое использование и изменять мир [...]. Экономика не является территорией исключительно для инвесторов и биржевых брокеров. Это игра, в которой мы все участвуем с того момента, как отпускаем наши деньги, даже если это всего один евро [...]. Вам решать, в каком направлении пойдет человечество. Разве это не увлекательное приключение?

Хоан Антони Меле. Экономика для детей (Joan Antoni Melé. La economía explicada a los jóvenes)

Согласились бы вы инвестировать в фонд под 6 процентов годовых, если бы знали, что часть ваших денег пойдет на вооружение? Если вы поймете, что плоды вашего труда потратят на оснащение армии, которая будет убивать детей и беззащитных людей, возможно, вы дважды подумаете об этих инвестициях.

Точно так же кто-то, кто поддерживает органическое сельское хозяйство и устойчивое развитие, будет чувствовать себя некомфортно, покупая акции компании, производящей генетически модифицированные продукты питания, независимо от больших шансов на прибыль.

Недостаточно учитывать гарантии, которые дает конкретный фонд или компания, – норму прибыли, возможность досрочного возврата денег и другие факторы. *Если вам важно хорошее самочувствие, инвестиции должны согласовываться с вашими ценностями.* ФО учит нас придерживаться иного *modus operandi*, чем у инвесторов старой закалки, которые заинтересованы в достижении крупнейшей прибыли в кратчайшие сроки, независимо от того, кто и чем за это заплатит.

Когда мы осознаём мощь денег, то с большей вероятностью инвестируем в фонд, предлагающий 3 процента и поддерживающий возобновляемые источники энергии, чем в тот, который предлагает 6 процентов и поддерживает промышленность, разрушающую планету или человеческую жизнь.

Этот же критерий мы можем использовать при небольших ежедневных инвестициях и расходах на термитов, о которых я упоминала ранее. Вы предпочитаете покупать очень дешевую одежду, произведенную, скорее всего, в нечеловеческих условиях, или тратить немного

больше в обмен на гарантию того, что те, кто ее шил, получили справедливую оплату и окружающая среда не пострадала?

Каждый раз, когда мы открываем кошелек или бумажник, мы вносим свой маленький вклад в то, что мир именно такой, а не иной.

Помимо чисто финансовой прибыли, любые инвестиции также могут принести большую или меньшую социальную и экологическую выгоду.

Финансовый мир внимательно следит за этой новой тенденцией – растущим спросом на товары и услуги социально и экологически ответственных компаний.

Как указывает консалтинговая компания McKinsey, с 2010 года число инвестиций в устойчивое развитие растет ежегодно на 25 процентов, а две трети миллениалов, среди которых был проведен опрос, ответили: «Инвестиционные решения, которые я принимаю, являются выражением моих социальных, политических и экологических ценностей».

Эта информация внушает оптимизм. Мир будет таким, каким хотят потребители и инвесторы. У нас есть власть.

РЕЗЮМЕ

- Лучше инвестировать в то, что имеет для вас ценность, с прибылью в 3 процента, чем получать 6 процентов от компании, которая вызывает у вас отвращение.
- Наши деньги не только способствуют нашему индивидуальному благополучию, они также могут сделать весь мир хуже или лучше.
- Помимо чисто экономических выгод, существуют также социальные и экологические выгоды.

Три правила приумножения денег

1. Определите свои жизненные цели.

Приумножение денег должно быть не самоцелью, а инструментом, который поможет вам достичь реальной цели в жизни. Прежде чем определить свой профиль инвестора, вы должны понять, что для вас важно. Таким образом, вы не будете впустую тратить силы и, следовательно, свое время и энергию.

2. Эмоции – худший финансовый консультант.

Вы можете пойти под влиянием эмоций в кино или на свидание с важным для вас человеком, но руководство этим компасом в финансовых вопросах, как правило, приводит к катастрофе. Инвестируйте хладнокровно, никогда не горячитесь, не паникуйте из-за колебаний рынка. Терпеливо ждите результатов, потому что лучшие инвестиции приносят плоды только в долгосрочной перспективе.

3. Диверсификация – это вакцина против хаоса, вызванного рисками.

Если ваш профиль указывает на склонность к риску, которая дает вам шанс умножить деньги, но также может привести вас к банкротству, то лучший способ подстраховаться – «положить яйца в разные корзины». Вы также должны учитывать ликвидность: сможете ли вы вернуть деньги в случае непредвиденной ситуации.

Заключение

То, что не купишь за деньги

Вот вы и добрались до конца книги, на страницах которой узнали много практических способов сознательно и плодотворно добиться процветания. Парадокс в том, что, как только вы реализуете эти новые привычки, финансовая осознанность заставит вас забыть о деньгах.

Потому что конечная цель процветания заключается в том, чтобы вы перестали стремиться к накоплению богатства. Такая жизнь была бы очень бедной. Истинное процветание заключается в том, что деньги работают за вас, чтобы у вас было больше времени – это единственная инвестиция, которую невозможно вернуть.

«Money can't buy me love», – пели Битлз: за деньги нельзя купить ни друзей, ни внутренний покой. Короче говоря, за деньги невозможно купить жизнь – то, что в ней самое лучшее.

Сколько бы вы заплатили, чтобы побыть еще час с любимым человеком, которого потеряли? Сколько стоит неповторимый закат?

За деньги невозможно купить большую часть того, что дает нам счастье; но для того чтобы наслаждаться этим, нужно время и спокойствие. А они зависят от состояния наших финансов, от того, хорошо ли мы о них заботимся, не расточительны ли мы, не идем ли мы на сумасшедшие инвестиции; наше благосостояние должно потихоньку увеличиваться, в то время как мы будем получать от жизни все, что возможно.

Поскольку деньги как таковые не являются ни хорошими, ни плохими, они могут стать для вас или тюремным надзирателем, или ключом к свободе – в зависимости от того, как вы ими распорядитесь.

ФО учит, как использовать эту мощную силу, чтобы облегчать нашу жизнь, а не усложнять ее; чтобы мы росли и в то же время становились более сознательными.

Скажите мне, как вы относитесь к деньгам, и я расскажу вам, как вы живете...

Надеюсь, эта книга поможет вам добиться процветания во всех его формах и что вы включите ФО в повседневную жизнь, чтобы финансы никогда не были для вас ни проблемой, ни предлогом, чтобы не наслаждаться всем тем, чего нельзя купить за деньги и в чем заключается суть нашего существования.

С наилучшими пожеланиями на вашем обновленном жизненном пути,

Кристина Бенито

Благодарности

Я бесконечно благодарна Андресу, моему мужу, который пережил со мной это приключение, как и все другие, и нашему хорошему другу Франческо Миральесу – моему литературному помощнику – за то, что сопровождал меня во время всего процесса создания и позволил, чтобы я вдохновлялась его богатым опытом и радостью жизни. Без вас не было бы этой книги.

Спасибо моему агенту Сандре Бруни и всей ее команде, а также моим редакторам из Grijalbo и коллегам из Penguin Random House – за то, что вы с первого момента поверили в этот проект и сделали его возможным.

Я не могу забыть своих братьев и сестер, которые вынесли ФО из нашего родного дома. Некоторые читали эту книгу: Марипи и Хуан засыпали меня замечаниями, а Мариси и Хасинта заботились обо мне день и ночь.

Спасибо, мои друзья, вы поделились со мной своими драгоценными знаниями: Летиция Понс, Без Джил и особенно Роберто Лахо, который поддерживал меня внимательным чтением и мудрыми советами; а также спасибо всем тем, кто появлялся (или нет) на страницах этой книги, – за то, что вдохновили меня и поделились со мной своим жизненным опытом.